RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE ESPAÑA Y AMÉRICA HASTA LA INDEPENDENCIA

John R. Fisher

COLECCIONES MAPFRE 1492

La política económica de la Corona española en América desde finales del siglo XV hasta el XVIII se sustentaba en tres pilares: la producción y envío del oro y la plata a España; el deseo de limitar el desarrollo de las industrias coloniales que pudieran competir con la metrópoli; los intentos de imponer y mantener la exclusión de barcos extranjeros de cualquier comercio directo con América, política que tuvo gran importancia en la definición de las rutas comerciales. Las debilidades económicas y estratégicas de esta estructura comercial se hicieron patentes para Carlos III. En 1765 comienza el proceso de liberalización del comercio con las islas del Caribe y, en 1789, el sistema se había extendido a toda Sudamérica. Esta reforma comercial tuvo su impacto en la vida económica del continente y llevó aparejado un fuerte impulso al desarrollo de la agricultura. Sin embargo, la plata continuó siendo la principal exportación americana a España. John R. Fisher nos ofrece un documentado trabajo sobre las relaciones económicas entre España y América y sus repercusiones políticas desde 1492 hasta las guerras de independencia.

John R. Fisher (Barrow-in-Furness - Gran Bretaña, 1943). Doctor en Historia. Catedrático de la Universidad de Liverpool y Director del Instituto de Estudios Latinoamericanos. Obras: *Minas y mineros en el Perú colonial* (1977); *Gobierno y sociedad en el Perú colonial* (1981); *Commercial relations between Spain and Spanish America in the era of free trade, 1788-1796* (1985).

Creative Commons

Esta obra se encuentra disponible en Acceso Abierto para copiarse, distribuirse y transmitirse con propósitos no comerciales. Todas las formas de reproducción, adaptación y/o traducción por medios mecánicos o electrónicos deberán indicar como fuente de origen a la obra y su(s) autor(es).

Colección América 92

RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE ESPAÑA Y AMÉRICA HASTA LA INDEPENDENCIA

Director coordinador: José Andrés-Gallego
Traducción: Jesús Pardo de Santayana
Diseño de cubierta: José Crespo

© 1992, John R. Fisher
© 1992, Fundación MAPFRE América
© 1992, Editorial MAPFRE, S. A.
Paseo de Recoletos, 25 - 28004 Madrid
ISBN: 84-7100-231-0
Depósito legal: M. 39939-1991
Impreso en los talleres de Mateu Cromo Artes Gráficas, S. A.
Carretera de Pinto a Fuenlabrada, s/n, Km. 20,800 (Madrid)
Impreso en España-Printed in Spain

JOHN R. FISHER

RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE ESPAÑA Y AMÉRICA HASTA LA INDEPENDENCIA

EDITORIAL
MAPFRE

JOHN R. FISHER

RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE ESPAÑA Y AMÉRICA HASTA LA INDEPENDENCIA

ÍNDICE

Introducción 11

El contexto historiográfico 11
Metodología y estructura de los capítulos 18

Primera parte

DESCUBRIMIENTO Y CONQUISTA,
DE 1492 HASTA 1550

Capítulo I. Aspectos económicos de la expansión imperial española, 1492-1550 25

Los motivos de la expansión ultramarina europea 25
El primer viaje de Cristóbal Colón 27
Segundo, tercero y cuarto viaje de Colón 32
Hernán Cortés y la conquista de México 34
El primer comercio entre España y América 36
Aspectos económicos y financieros de la exploración de Sudamérica 39

Capítulo II. Mercancías y recursos 45

El intercambio colombino y su potencial para el desarrollo económico 45
La realidad del intercambio económico y comercial 52

Segunda parte

RELACIONES ECONÓMICAS EN LA ERA POSTERIOR A LA CONQUISTA, 1550-1700

Capítulo III. La «Carrera de las Indias» 61

Orígenes del sistema comercial de los Habsburgo 61
Estructura y características principales del sistema comercial de los Habsburgo 64
Tendencias comerciales trasatlánticas, 1550-1700 76

Capítulo IV. El comercio intercolonial y la «Carrera de las Indias» 83

La historiografía actual y sus limitaciones 83
El comercio peruano-mexicano y el galeón de Manila 85
Comercio caribeño y sudamericano 89

Capítulo V. Penetración extranjera en la economía iberoamericana 95

Motivos e importancia 95
La penetración extranjera en el Caribe 100
La penetración extranjera en el Pacífico 108
La penetración extranjera en el Río de la Plata 113

Capítulo VI. El crecimiento económico en la América española 117

Interdependencia económica 117
La minería 118
La agricultura 128
La industria 132

Tercera parte

RELACIONES ECONÓMICAS EN LA ERA BORBÓNICA, 1700-1810

Capítulo VII. Relaciones comerciales y económicas a comienzos del período borbónico, 1700-1765 139

La nueva dinastía 139
La Guerra de Sucesión y la penetración comercial francesa en América 141
El Tratado de Utrecht (1713) y sus consecuencias comerciales 149

La «Guerra de la Oreja de Jenkins» y sus consecuencias comerciales 156
La Guerra de los Siete Años 162

Capítulo VIII. El comercio libre y la economía peninsular 165

La introducción del comercio libre, 1765-1789 165
Resultados: exportaciones de España a América, 1778-1796 175
Las exportaciones a América y las economías regionales españolas 180
Los mercados americanos de las exportaciones españolas 187

Capítulo IX. El comercio libre y la economía americana 193

El valor de las importaciones de América a España 193
Puertos de llegada 198
Las mercancías 201
Orígenes de las importaciones 205
La industria minera en la era borbónica 225

Capítulo X. Las relaciones económicas entre España y América en vísperas de las revoluciones independentistas 237

El crecimiento económico a fines del siglo xviii 237
Tendencias comerciales y económicas, 1797-1810 242

Capítulo XI. Conclusión: quejas económicas e insurrección en la América española tardía 249

La abdicación de la autoridad económica y sus consecuencias políticas 249
Protestas antifiscales en el período colonial tardío 252

Apéndices 261

Ensayo bibliográfico 263

Índice onomástico 271

Índice toponímico 275

INTRODUCCIÓN

El contexto historiográfico

La interpretación más tradicional y manida de las relaciones económicas entre España y la América española durante el período colonial puede resumirse en unas pocas y breves frases: el motivo principal de la expansión imperial española era el ansia de oro; el sistema comercial creado en el siglo XVI para la regulación del comercio trasatlántico consiguió, en general, proteger los cargamentos de oro, pero sus rasgos restrictivos incitaron a los hispanoamericanos a recurrir a los contrabandistas en busca de productos manufacturados y de mercados para sus propios productos; la obsesión oficial de más de dos siglos de duración de enviar a España la mayor cantidad posible de metal precioso desde América (en un principio oro, luego también plata) fue causa de inflación y decadencia industrial en la península, y también frenó el desarrollo potencial de América como productor agrícola y de materias primas; aunque los defectos del sistema comercial de los Habsburgo fueron ampliamente debatidos en los círculos oficiales españoles durante la primera mitad del siglo XVIII, hasta los años sesenta no se trató seriamente de reestructurarlo; las reformas comerciales y económicas que se introdujeron en el reinado de Carlos III (1759-1788) estimularon un rápido crecimiento económico tanto en España como en América, pero sus resultados positivos se vieron minados por la participación de España, a partir de 1796, en un largo ciclo de guerras internacionales que culminó con la caída de la monarquía en 1808; durante las guerras de independencia en la América española, que fue-

ron consecuencia de esta situación, las quejas y las aspiraciones económicas fueron la fuerza fundamental que impulsó a los criollos a tratar de separarse de España; de hecho, sin embargo, los aspectos destructivos de la transición a la independencia acabaron con la relativa prosperidad del período Borbón tardío, dejando a las repúblicas nacidas de esas guerras en un estado de quiebra y decadencia económica que, en el siglo XIX, las expuso al control de los intereses económicos británicos y norteamericanos.

Este sombrío cuadro de incompetencia y subdesarrollo no es un producto de la «leyenda negra» anglosajona sobre el desgobierno español, ni es tampoco producto de las teorías desarrollistas del siglo XX, aunque los partidarios de estas dos escuelas de pensamiento han subscrito sus ideas principales. Al contrario, este panorama fue formulado en primer lugar a mediados del siglo XVIII en los centros oficiales madrileños por estadistas que habían llegado a la conclusión de que la decadencia de España como potencia internacional a partir del siglo XVI tenía por causa la mala administración de los recursos hispanoamericanos, y que la clave de su renacimiento estaba en una reforma radical de las actitudes y de la política económica en lo referente a la utilización de la capacidad de crecimiento económico del imperio, que aún estaba por explotar.

Por ejemplo, en su famoso *Nuevo Sistema de Gobierno para la América*, obra escrita en 1743, pero no publicada hasta 1789, el influyente estadista José del Campillo, que fue ministro de Finanzas bajo el primer rey Borbón español, Felipe V (1700-1746), formuló un grave juicio crítico sobre la estructura económica imperial creada en el siglo XVI para la regulación de las relaciones económicas entre España y América, y que seguirían vigentes, a pesar de sus protestas y las de otros críticos, sin otra cosa que modificaciones poco importantes, hasta el reinado de Carlos III (1759-1788). Los defectos fundamentales del sistema económico heredado de los Habsburgo, según Campillo, eran dos males gemelos: la obsesión por la importancia de los metales preciosos como instrumentos de intercambio comercial, y la imposición de una estructura comercial restrictiva en el comercio trasatlántico entre España y América que, aunque quizás bien diseñada si de lo que se trataba era de llevar intacto el metal precioso a Sevilla y a Cádiz, había tenido por efecto sofocar, más que estimular, las economías española e

hispanoamericana [1]. Campillo aceptaba que la «codicia de las minas» había rendido «grandes utilidades» a España en el período inicial de la conquista, «mientras eran suyos los géneros con que rescataba el oro y la plata», pero pasaba a argumentar que, a partir de entonces,

> Cuando debiéramos haber proporcionado nuestra conducta a las circunstancias y aplicarnos al cultivo y aplicaciones que emplean útilmente a los hombres, hemos continuado sacando infinito tesoro que pasó y enriqueció a otras naciones.

Las consecuencias de esto fueron que el potencial agrícola de América no se desarrolló —«en cuanto el cultivo de la tierra, ¿cómo se puede medrar donde el que trabaja no coge y el que coge no trabaja?»—, mientras, de una manera que él juzgaba pervertida, se permitía el desarrollo de la producción industrial de América:

> Las fábricas, único asunto que de ningún modo se debía permitir en la América, es el único que ha tomado cuerpo en gran perjuicio de España, habiendo ya algunos telares en ambos reinos que surten no sólo a los indios, sino también a los españoles de medias convivencias.

Aduciendo sólidos argumentos a favor de una política doble de reforma administrativa y liberalización comercial —que, a su modo de ver, era la única manera de desarrollar América como mercado protegido para las manufacturas españolas y como fuente de materias primas para la industria española—, Campillo estaba dispuesto a aceptar que la producción americana de oro y plata no era intrínsecamente dañina, pero que, en el contexto específico de la política económica de los Habsburgo y del comienzo de la dinastía borbónica, el abandono de la agricultura y la imposición de rígidos controles al comercio marítimo, que fueron consecuencia de aquél, habían sido la causa real de la decadencia económica de España; en primer lugar porque

[1] J. del Campillo y Cossío, *Nuevo Sistema de Gobierno para la América*, Madrid, 1789, *apud* M. Artola, «Campillo y las Reformas de Carlos III», *Revista de Indias*, 12 (1952), pp. 685-714.

> hemos cerrado la puerta de las Indias a los productos de España y convidado a las demás naciones a llevarlos a sus reinos, quedando abiertas tantas puertas como hay en 400 leguas de costa y siendo indispensable que se surtan aquellas provincias de una u otra parte.

Los torpes y reacios intentos de España para hacer frente a las exigencias de los consumidores americanos por medio de un sistema de flotas anuales, diseñado, como veremos, en los años sesenta del siglo XVI, en primer lugar para proteger a las flotas cargadas de metales preciosos, aunque quizás necesarios en tiempo de guerra, sólo habían servido en tiempos de paz

> para hacer de aquel comercio un verdadero estanco, y no es menos útil a los contrabandistas, dándoles aviso más de un año antes para que tomen sus medidas a tiempo y tengan surtido el paraje donde ha de ir la flota antes que salga de España.

Puntos de vista como éstos no eran enteramente nuevos en los años cuarenta del siglo XVIII. Más de un siglo antes, importantes *arbitristas* como Sancho de Moncada, escribiendo en el año 1619, habían argumentado vigorosamente que los capitalistas y fabricantes extranjeros eran la causa principal de los males económicos de España; y, en la segunda mitad del siglo XVII, cierto número de escritores, entre los que se cuentan Juan de Castro, Eugenio Carnero, Francisco Martínez de Mata y Luis Cerdeño de Monzón, habían tratado ya el tema de la necesidad de liberalizar el sistema comercial imperial [2]. Pero en su tiempo se les consideró como soñadores fantasiosos, y raro era que sus contemporáneos les tomasen en serio. Para mediados del siglo XVIII, sin embargo, la insistencia en el cambio y, por extensión, la condena de la política económica entonces en vigor, era más intensa entre hombres que no sólo se dedicaban a formular teorías, sino que ocupaban altos cargos: entre éstos se cuenta Bernardo Ward, miembro de la Junta General de Comercio y Moneda bajo Fernando VI, cuyo *Proyecto Económico,* con fecha de 1762, pedía insistentemente la abolición del monopolio gaditano de comercio con América y una reducción de los

[2] H. Kamen, *Spain in the Later Seventeenth Century, 1665-1700*, Londres, 1980, pp. 68, 114.

impuestos que gravaban el comercio; y también el importante Pedro Rodríguez de Campomanes, que dejó en 1763 el Consejo de Finanzas para convertirse en *fiscal* del Consejo de Castilla, era insistente crítico del sistema comercial no reformado, y sobre todo del hecho de que el metal precioso que se traía a España desde América fuese, por su misma naturaleza, improductivo [3].

La deuda intelectual contraída con Campillo por Ward y Campomanes —como también por otros estadistas relacionados con la política de Indias, entre los que estaban Miguel de Múzquiz y José de Gálvez— es evidente. Algo menos directo, pero con conclusiones muy semejantes, es el influyente informe secreto escrito para la Corona de España en 1749 por dos famosos oficiales de marina: Jorge Juan y Antonio de Ulloa, que habían vuelto a Madrid en 1746 después de participar durante diez años en una expedición científica francesa que les había llevado por todo el litoral pacífico de Sudamérica [4]. En esta obra, conocida por la posteridad con el título de *Noticias Secretas de América,* que es el que le dio en 1826 David Barry, compilador de la primera versión publicada, se insiste en una serie de observaciones cruciales sobre el potencial económico de Sudamérica aún por explotar, y los ministros que tuvieron acceso a este informe a mediados del siglo XVIII se dieron cuenta de que podían ser aplicadas a la totalidad de la América española [5]. Juan y Ulloa escribían entusiásticamente sobre los recursos de Sudamérica:

> Son los reinos del Perú y Chile tan fecundos en minerales y plantas, que parece se esmeró la naturaleza en enriquecerlos con las cosas que puedan ser más apreciables al servicio de la vida humana. Los minerales de oro..., los de plata..., los de tantos otros metales..., los no menos abundantes de piedras preciosas..., la muchedumbre de plantas..., los árboles..., todo parece que la divina Providencia quiso juntar

[3] R. Krebs Wilckens, «Campomanes y la Política Colonial Española en el Siglo XVIII», *Boletín de la Academia Chilena de Historia*, 53 (1955), pp. 37-72.

[4] Hay un excelente resumen del telón de fondo de su informe en la obra de J. J. Tepaske (editor), *Discourse and Political Reflections on the Kingdoms of Peru*, Norman, Oklahoma, 1978, pp. 3-41.

[5] Don Jorge Juan y don Antonio de Ulloa, *Noticias Secretas de América*, 2 tomos, Londres, 1826. La segunda edición, de donde están tomados los pasajes aquí citados, fue publicada en Madrid en 1918 por R. Blanco-Fombona (Biblioteca Ayacucho, XXXI).

> en la extensión de aquellos países, repartiéndolo en particular a los demás del mundo, y que fuesen el depósito principal de todas las maravillas con que lo ha enriquecido, para que de allí se difundiesen a los demás [6].

Y añadían que cualquier otra nación que no fuese España ya habría tomado medidas para explotar, sobre todo, las potencialidades agrícolas, pero, a diferencia de los franceses en las islas del Caribe, o de los ingleses en América del Norte, los colonos españoles de Perú y Chile, y la Corona que representaban, habían cerrado los ojos a la importancia de otros recursos naturales que no fuesen el oro y la plata:

> Todas estas cosas que el Perú produce... serían riquezas bastantes para otra nación que supiese darles la estimación que merecen; pero en poder de la nuestra no sólo dejamos de hacer comercio de ellas, y sacar de las otras naciones que no las gozan las utilidades de su valor, sino que aún no sabemos aprovecharnos de ellas para nuestro propio uso, y ésta es la causa esencial de que entre nosotros no luzcan las riquezas que producen nuestras Indias, porque nos sujetamos al beneficio del oro y de la plata, y dejamos abandonado todo género de simples para vernos después en la precisión de desposeernos del oro y de la plata por los mismos simples que poco antes despreciamos [7].

Inglaterra, por el contrario, en su colonización de América del Norte,

> faltando minas de oro y plata, se ha hecho poderosa con sólo los frutos que produce la tierra; y con moneda de papel ha fabricado ciudades de oro y plata.

Tres décadas después de que se escribiera este informe, el tercer rey Borbón español, Carlos III, promulgó en 1778 su *Reglamento y Aranceles Reales para el Comercio Libre de España a Indias,* cuya introducción reconocía estas críticas al sistema comercial sin reformar al declarar que

[6] *Noticias Secretas...*, tomo II, p. 223.
[7] *Ibidem*, pp. 281-282.

> sólo un Comercio libre y protegido entre Españoles, Europeos y Americanos puede reestablecer en mis dominios la Agricultura, la Industria y la Población a su antiguo vigor [8].

En los capítulos octavo y noveno de este libro examinaremos el fondo de este problema y los resultados reales del proceso de reforma comercial. Por el momento, nos limitaremos a la observación de que, en el transcurso de una década más, los ministros reformistas de Carlos III llegaron a la conclusión de que los cambios introducidos en la estructura comercial imperial, y el estímulo que habían supuesto, en términos generales, para la economía hispanoamericana, restablecieron sin duda a España en la primera fila de las grandes potencias, como se veía por su victoria contra Inglaterra en la guerra de la independencia norteamericana. El informe, muy conocido, que el conde de Floridablanca, primer ministro desde 1777, presentó al rey en 1788, insistía sobre todo en este tema, proclamando que el comercio colonial había aumentado al triple en la década anterior, y los ingresos aduaneros al doble, así como en el éxito de un importante programa para fomento de las obras públicas, del que formaba parte la construcción de carreteras y canales [9].

Es en este punto donde la historiografía y la erudición modernas empiezan a separarse, mostrándose en desacuerdo no sólo en cuanto al momento en que el impulso de la reforma imperial comenzó a perder fuerza —hay estudiosos que afirman que la decadencia comenzó en 1787, con la muerte del dinámico ministro de Indias, José de Gálvez, mientras otros sostienen que el programa continuó hasta 1792, cuando la disolución de las funciones de este ministerio entre otros departamentos gubernamentales no fue sino una más de las numerosas reacciones conservadoras ante la inestabilidad política provocada por la revolución francesa—, sino también sobre la cuestión, mucho más amplia, de si las reformas hispanoamericanas de Carlos III fueron tan estructuradas, tan deliberadas, y, sobre todo, tan rápidas como han sostenido sus defensores. La investigación histórica de estos últimos 20 años duda

[8] B. Torres Ramírez y J. Ortiz de la Tabla (editores) ofrecen una buena edición moderna de este texto, *Reglamento para el Comercio Libre, 1778* Sevilla, 1979.

[9] *Memorial presentado al Rey Carlos III*, en el libro de A. Ferrer del Río *Obras originales del Conde de Floridablanca y escritos referentes a su persona*, Madrid, 1912.

cada vez más de que esas reformas fueran realmente tan cohesivas y previsoras como se dice, tendiendo a considerarlas vacilantes, inciertas y, sobre todo, incompletas. La continuación de este debate, y el estudio de sus implicaciones para la comprensión del período final de la dinastía de los Habsburgo y el comienzo de la borbónica, así como también de las revoluciones independentistas hispanoamericanas, constituirán buena parte de los capítulos siguientes de este libro.

Metodología y estructura de los capítulos

El objeto fundamental de este libro es recurrir tanto a la historiografía tradicional como a la erudición e investigación recientes, sobre todo en el período que comienza a fines de los años sesenta de este siglo, como base de un análisis de la relaciones económicas entre España y la América española y sus implicaciones para las estructuras económicas de ambas partes desde el comienzo mismo de la expansión imperial española, a fines del siglo xv, hasta el estallido de las revoluciones independentistas en la América española, que tuvo lugar a comienzos de la segunda década del siglo xix. En este libro se trata de aunar la necesaria concentración en los objetivos cambiantes y los supuestos básicos de la metrópoli con el examen de las reacciones americanas ante los imperativos de ésta. También se trata de no perder de vista la cuestión fundamental de si la Corona española fue verdaderamente capaz de determinados tipos de desarrollo económico durante un largo período de tiempo en América, o si, en realidad, como han sugerido ciertos comentaristas recientes, tendió, especialmente en el siglo xviii, a reaccionar ante fenómenos que tenían lugar de manera espontánea y, sobre todo, como consecuencia de factores relacionados con el desarrollo interno de América. El examen de la política económica general que se llevó a cabo en América por la Corona española debe prestar atención especial a su preocupación por la producción y envío del oro y la plata a España, a su deseo de limitar el desarrollo de las industrias coloniales que podrían competir con las de la metrópoli, a sus intentos de imponer y mantener la exclusión de barcos extranjeros de cualquier comercio directo con América, a la importancia que tuvo esta política en la definición de las rutas comerciales, y, finalmente, al cambio gradual que se produjo en la primera mitad del

siglo XVIII hacia una política que trataba de desarrollar más eficazmente el inmenso potencial productivo de América, del que se había hecho caso omiso en gran medida durante todo el período de la dinastía de los Habsburgo.

Examinaremos la eficacia —o ineficacia— de estos cambios de política estudiando el desarrollo de la minería, la agricultura, la industria y el comercio en América, y analizando la medida en que los productores y los comerciantes extranjeros podían realmente penetrar en el sistema económico hispanoamericano por medio del contrabando y, en algunos casos, gracias a privilegios especiales. En la estructura de este libro recurriremos tanto al análisis temático como al cronológico. Comenzaremos con una visión panorámica de los aspectos económicos de la expansión imperial española en América hasta mediados del siglo XVI, junto con un breve examen, en el capítulo segundo, de lo que América podía ofrecer a España (y, a través de ella, a Europa en general) en términos de productos y recursos. En el capítulo tercero pasaremos a ofrecer una explicación detallada de la política comercial imperial, elaborada por la Corona española a lo largo del tercer cuarto del siglo XVI para el control de estos recursos, junto con una explicación del desarrollo del sistema de flotas, rutas comerciales y métodos de comercio. En el capítulo cuarto se examina con detalle el comercio intercolonial y se explican las maneras de articularlo, directa o indirectamente, hacia estructuras trasatlánticas. En el capítulo quinto dejaremos los cauces oficiales de intercambio comercial para concentrar nuestra atención en el tema de la intrusión extranjera en la economía iberoamericana durante el siglo XVII, subrayando la importancia de la intervención comercial y territorial británica, francesa y holandesa, sobre todo en el Caribe, así como también el hecho de que estos intrusos consiguieron forzar a España a aceptar su presencia en los territorios americanos, hasta entonces de exclusiva posesión española, gracias a adquisiciones de territorio y a una mayor eficacia económica y comercial. El capítulo sexto pone fin al análisis de la segunda parte de este libro, las estructuras económicas y las relaciones creadas a lo largo del período de los Habsburgo, examinando el desarrollo, dentro de la América española, de la minería, la agricultura y la industria como reacción a los estímulos, variados y con frecuencia contradictorios, que generaban las necesidades y las aspiraciones de España, la penetración, directa o indirecta, de otras naciones europeas en el sistema económico

americano, y las presiones que generaban espontáneamente en América los cambios infraestructurales que se produjeron en la vida social y económica, sobre todo en el siglo XVII.

La tercera parte trata exclusivamente de la época borbónica, iniciada en 1700 con la subida al trono, como consecuencia de la muerte sin heredero de Carlos II, de Felipe V, nieto de Luis XIV de Francia y María Teresa, hija de Felipe IV de España. El capítulo séptimo ofrece una visión general de las relaciones económicas entre España y la América española durante los reinados de los dos primeros borbones, Felipe V y su sucesor, Fernando VI, período en el que iban a tener lugar importantes modificaciones en la estructura comercial imperial, pero en realidad sin cambiar sus características fundamentales, y concluye con un breve examen de los primeros años del reinado de Carlos III. Las debilidades, tanto económicas como estratégicas, de esta estructura comercial tradicional, se hicieron abrumadoramente patentes a ojos del tercer rey Borbón, Carlos III (1759-1788), debido a la humillación naval y militar sufrida por España a manos de Inglaterra como consecuencia de la tardía entrada española, en 1762, en el conflicto; esencialmente franco-británico, conocido por el nombre de guerra de los Siete Años (1756-1763). La toma de Cuba por los ingleses en abril de 1762 fue tan traumática que el final de esta guerra —Cuba volvió a poder de España, pero a cambio de Florida— fue seguido por un examen radical y un debate general de toda la estructura imperial. La esencia de estos debates fue de índole comercial y económica, porque el reforzamiento de las defensas requeriría un considerable aumento de ingresos fiscales, y, en 1765, como se explica en el capítulo octavo, comenzó el proceso de liberalización del comercio con la apertura de nueve puertos españoles al comercio directo con las islas del Caribe. En 1778, el *Reglamento de Comercio Libre,* al que ya hemos hecho alusión, extendió el sistema a toda Sudamérica, excepto Venezuela, y el número de puertos españoles con franquicia fue aumentado a 13; finalmente, en 1789, el comercio se extendió oficialmente a Venezuela y a Nueva España.

La segunda parte del capítulo octavo examina minuciosamente los resultados de esta revolución de política comercial, y ofrece detalles sobre el valor del comercio y su impacto en las economías regionales de la península hasta el final del siglo XVIII, cuando comenzó un largo período de guerra de España, como aliada de la Francia revolucionaria,

contra Inglaterra, lo cual puso fin bruscamente al ciclo de expansión económica y comercial española. El capítulo noveno continúa el análisis de los efectos de la reforma comercial, concentrando su atención en su impacto en la vida económica de América. Como se explicará en ese capítulo, a pesar del importante impulso que se quiso dar al desarrollo de la agricultura en la América española en el último cuarto del siglo XVIII, la plata siguió siendo la principal exportación americana a España, hasta el punto de representar, en este período, un 56 % del valor total de los productos americanos que se recibieron en los puertos españoles. Por consiguiente, el crecimiento económico y comercial reflejaba en gran medida el aumento de la producción de plata en América en el siglo XVIII. En el capítulo noveno se examinan también las razones de los intentos oficiales por desarrollar la industria minera, por medio, por ejemplo, de mejoras técnicas, concesiones fiscales y modernización de la estructura legislativa.

El capítulo décimo entra cronológicamente en la primera década del siglo XIX, ofreciendo una visión general de las relaciones económicas entre España y la América española en el período, corto pero crucial, que va de 1797, cuando la Corona española permitió a los barcos de países neutrales y amigos comerciar directamente con sus puertos americanos, a 1810, cuando estallaron guerras de independencia en muchas naciones de América.

El capítulo undécimo, que es el último del libro, ofrece un análisis retrospectivo de las relaciones de causa y efecto existentes entre las quejas económicas y fiscales y las principales insurrecciones que se produjeron en la América española en el período colonial tardío.

PRIMERA PARTE

DESCUBRIMIENTO Y CONQUISTA, DE 1492 HASTA 1550

Capítulo I

ASPECTOS ECONÓMICOS DE LA EXPANSIÓN IMPERIAL ESPAÑOLA, 1492-1550

Los motivos de la expansión ultramarina europea

El descubrimiento (o redescubrimiento) de América por los europeos en 1492, aunque, en cierto sentido, fue casual, fue también consecuencia inevitable de un largo proceso de expansión europea comenzado en la primera mitad del siglo xv, y de la que, en 1492, España era el único país que podía beneficiarse en el hemisferio americano. Aunque cualquier intento de concentrar el complejo mosaico de los motivos e impulsos religiosos, culturales y económicos de España en un único factor que explique la capacidad y disposición de la España de entonces para colonizar América tendrá que ser necesariamente simplista, es un hecho cierto que, para la gran mayoría de los descubridores y conquistadores que siguieron la ruta de Cristóbal Colón, para la Corona española, y para las decenas de miles de colonos que emigraron a América en el siglo xvi, la búsqueda de riqueza (de la que se pensaba que daría a su dueño poder e influencia) era un incentivo esencial. Esta idea no tiene por qué sorprender u ofender al lector español del siglo xx, pues la búsqueda de riqueza material fue también una característica esencial de la expansión ultramarina portuguesa, que comenzó en el siglo xv, y lo mismo cabría decir de las colonias inglesas de América del Norte de fines del siglo xvi y comienzos del xvii. Las exploraciones del inglés Sir Walter Raleigh en Virginia y Guayana tenían por evidente motivo la búsqueda de oro; y, por ejemplo, en 1589, Raleigh, en un acuerdo que firmó con varios comerciantes para la colonización de América del Norte, puso buen cuidado en reservar para sí «la quinta parte de todo el mineral de oro y plata... que se en-

cuentre» [1]. En realidad, los primeros asentamientos ingleses en Virginia acabaron siendo abandonados, en parte, por no haberse encontrado en ellos la riqueza que buscaban sus habitantes: oro. A pesar de todo, su búsqueda prosiguió en la América inglesa exactamente igual que en la española, aunque a veces fuese a disgusto de sus primeros dirigentes: John Smith, el jefe del primer asentamiento permanente inglés en Virginia, fundado en 1607 con el nombre de Jamestown, aseguraba que ninguno de los colonos tenía otra esperanza ni hablaba de otra cosa que de «extraer oro, refinar oro, cargar oro», hasta que se llegó a la conclusión de que, a pesar de que allí no aparecía oro por ninguna parte, el futuro económico de la colonia estaba asegurado por el tabaco (introducido en Virginia desde Trinidad), que allí crecía con facilidad y alcanzaba altos precios en Inglaterra [2].

Lo que acabó por decidir el desarrollo de las colonias inglesas y portuguesas en América como centros de producción principalmente agrícola (sin olvidar naturalmente, que también Brasil se convirtió en un importante productor de oro a comienzos del siglo XVIII), como fue también el caso, algo más tarde, de las colonias francesas y holandesas, no fue, en absoluto, que los rivales imperiales de España se mostraran indiferentes al oro y a la plata, ni tampoco que los españoles estuvieran insólitamente interesados en estos metales, sino el simple hecho de que, en el período colonial temprano, los fundadores de los asentamientos no españoles en América no consiguieron encontrar esos metales en cantidades apreciables, lo que forzó a los colonos a concentrar su atención en la producción de azúcar y tabaco para el mercado europeo. En la América española, por el contrario, y muchos comentaristas españoles se quejaron de ello en el siglo XVIII, la abundancia de oro y plata que encontraron enseguida los primeros colonos fomentó actitudes económicas y sentó las bases de una estructura económica que condujo a juzgar la importancia de la colonización de América únicamente en términos de su riqueza en metales preciosos para los colonizadores y para la Corona española.

Como es bien sabido, la expansión atlántica de Europa en el siglo XV fue dominada por Portugal, no por España. Ya en los años cuarenta

[1] J. R. Fisher, «Gold in the Search for the Americas», *Gold Bulletin*, 9 (1976), p. 63.
[2] *Ibidem*.

del siglo, los exploradores portugueses, impulsados por Enrique el Navegante, habían conquistado las islas Azores, Madeira y Cabo Verde, y comenzado a volver a Portugal con oro adquirido por trueque de los tuareg de África occidental. No se sabe cuánto oro entró en Lisboa en los años siguientes, pero fue suficiente para permitir a Portugal, que en la primera mitad del siglo xv era uno de los pocos estados europeos sin monedas de oro, reanudar en 1457 la acuñación de una fina moneda de este metal, el *cruzado*. El objetivo final de los portugueses, naturalmente, era encontrar una ruta marítima para el oriente, sobre todo para la legendaria Cipango (Japón), y también para Cathay (China), localizadas siglos antes por el viajero veneciano Marco Polo. Que esos territorios existían en realidad, además de legendariamente, no lo dudaba nadie en la Europa del siglo xv, porque algo, muy poco, de sus exóticas sedas y especias, y también de su oro, llegaba siempre a la cristiandad por la ruta terrestre del este. Sin embargo, la expansión islámica del siglo xv, simbolizada en 1453 por la conquista de Constantinopla, la capital oriental del Imperio Romano, había reducido este abastecimiento, haciendo, además, que su porvenir fuese más inseguro. Hay que tener también en cuenta que la expansión del Islam había hecho que los dirigentes eclesiásticos del sur de Europa se sintieran cada vez más aislados y vulnerables tanto económica como cultural y políticamente, y, por supuesto, desde el punto de vista religioso, ante la amenaza de nuevas agresiones procedentes del este. En consecuencia, la búsqueda, por parte de estos navegantes, de una ruta marítima al lejano oriente estaba inspirada en parte por consideraciones materiales, y en parte también por la esperanza de que los herederos del Gran Kan, que según Marco Polo se habían mostrado favorables al cristianismo, pudieran ser persuadidos a apoyar a la religión cristiana, ya fuese directa o indirectamente, en su lucha, cada vez más universal, contra el Islam.

El primer viaje de Cristóbal Colón

Aunque los detalles de la vida de Cristóbal Colón siguen siendo obscuros, los historiadores, en general, aceptan que cuando Colón expresó su creencia de que era posible llegar a Cipango y Cathay por una ruta marítima trasatlántica en dirección este, ya había hecho con-

siderables esfuerzos desde 1484 por conseguir apoyo para ese objetivo concreto en los círculos comerciales y cortesanos de Portugal. Durante este período de su carrera se piensa que Colón hizo por lo menos un viaje por mar a África occidental en un barco portugués, y que estableció estrechos vínculos con grupos interesados en la exploración y la expansión, casándose con la hija de un importante colono de la isla de Madeira. Para entonces, sin embargo, ya la Corona portuguesa estaba convencida de que la verdadera ruta de oriente era circunnavegando África, como parecía demostrado por el viaje en torno al cabo de la Buena Esperanza realizado por Bartholomeu Dias en 1489. Después de muchos estudios y debates, la corte portuguesa rechazó la proposición de Colón de hacer una expedición exploratoria. Las monarquías de Francia e Inglaterra, a donde Colón había enviado como agente a su hermano Bartolomé, también le negaron el apoyo. La reina Isabel de Castilla reaccionó con idéntica frialdad en un principio, pero, finalmente, después de larga demora, otorgó la aprobación oficial al proyecto. Así pues, fue en nombre de Castilla como Colón puso proa a occidente desde el pequeño puerto andaluz de Palos de la Frontera el día 3 de agosto de 1492, armado con una carta de presentación para el Gran Kan y un contrato que le concedía, entre muchos otros privilegios, una décima parte de los beneficios en piedras y metales preciosos que se pudieran conseguir en la empresa.

Los motivos personales de Colón para realizar, no solamente su primer viaje hacia el oeste, sino también las tres expediciones siguientes que partieron de España con destino a las islas y la tierra firme del Caribe en 1493, 1498 y 1502, respectivamente, son complejos y confusos. No sólo siguió insistiendo hasta su muerte, en 1506, en que las tierras occidentales que había encontrado en su camino estaban a la altura de la costa de Asia, sino que asumió además una actitud mucho más ambigua que muchos de sus seguidores ante las ventajas puramente económicas y financieras derivadas de su descubrimiento. Por ejemplo, en una larga carta dirigida a los soberanos españoles, escrita en Jamaica el día 3 de julio de 1503, durante su cuarto y último viaje a las Indias, Colón recapitula con considerable detalle sobre lo que había dicho en informes anteriores sobre las riquezas preciosas que ofrecían las Indias en forma de oro, perlas, piedras y especias, para lanzarse luego a subrayar la gran importancia del oro, ya que permite al que lo

posee hacer todo cuanto desee en este mundo [3]. Pasa, sin embargo, a sugerir a continuación que la principal utilidad del oro consiste en ayudar a llevar almas al cielo, argumento que apoya con citas bíblicas tomadas del Libro de las Crónicas y del Libro de los Reyes, donde se narra con profusión el legado de oro que dejó Salomón en su testamento al rey David para la construcción del Gran Templo de Jerusalén. La relación de esta cita y de otras observaciones de semejante índole con la doble motivación de la expansión española en el Nuevo Mundo —el deseo de llevar el cristianismo a los paganos y la búsqueda de riqueza— es evidente, y no requiere aquí explicación detallada.

Once años antes —o sea, exactamente el 13 de octubre de 1492, el día mismo de su desembarco en la isla del archipiélago de las Bahamas a la que dio el nombre de San Salvador y que hoy se llama Isla de Watlings—, Colón anotó en su diario su primer encuentro con los indígenas americanos, revelando la importancia esencial que tenía para él y para sus compañeros la búsqueda de oro:

> Y yo estaba atento y trabajaba de saber si había oro. Y vi que algunos de ellos traían un pedazuelo colgando de un agujero que tienen en la nariz. Y por señas pude entender que, yendo al Sur o volviendo la Isla por el Sur, que estaba allí un rey que tenía grandes vasos de ello, y tenía muy mucho... Determiné de aguardar hasta mañana en la tarde y después partir para el Sudueste que, según muchos de ellos me enseñaron, decían que había tierra al Sur y al Sudueste y al Norueste..., y así ir al Sudueste a buscar el oro y piedras preciosas [4].

El Gran Kan, y la tierra firme de Asia, según creía Colón, estaban más al oeste, pero, como indica la cita, el atractivo del oro era tan fuerte que Colón decidió inmediatamente cambiar de dirección para seguir buscándolo. La isla de Cuba, descubierta el 27 de octubre a causa de este cambio de ruta, resultó, por cierto, decepcionante como fuente de riqueza rápida: Colón había esperado que podría ser la Cipango de Marco Polo, anotando, por ejemplo, el 21 de octubre su in-

[3] El texto completo de esta carta está reproducido por J. H. Parry y R. G. Keith, *New Iberian World: a Documentary History of the Discovery and Settlement of Latin America to the Early 17th Century*, 5 vols., Nueva York, 1984, vol. II, pp. 111-120.

[4] L. Arranz (editor), *Cristóbal Colón: Diario de a bordo*, Madrid, 1985, p. 92.

tención de seguir navegando, a partir de la isla de Isabel, descubierta el día 16, en busca de

> otra isla grande mucho, que creo que debe ser Cipango, según las señas que me dan estos indios que yo traigo, a la cual ellos llaman Colba [5].

Sin embargo, a pesar de costearla por el sur durante una semana, y de enviar a un embajador al interior de «Colba» (Cuba), con la esperanza de obtener información del jefe local sobre el paradero del Gran Kan, Colón no pudo conseguir ningún dato de los tímidos y pobres habitantes de aquella tierra, a la que dio el nombre de Juana (en honor de la Infanta de España), y de la que pensaba que no era una isla, sino una provincia de la tierra firme del imperio del Gran Kan. Su único consuelo, subrayado por Bartolomé de las Casas, cuyos comentarios al diario de Colón, ahora perdido, son lo más parecido que conservamos a las observaciones del descubridor, es que la afable disposición de los indígenas prometía hacer relativamente fácil su conversión al cristianismo:

> Tengo por dicho, serenísimos príncipes, que sabiendo la lengua dispuesta suya personas devotas y religiosas, que luego todos se tornarían cristianos, y así espero en Nuestro Señor que Vuestras Altezas se determinarán a ello con mucha diligencia para tornar a la Iglesia tan grandes pueblos, y los convertirán... [6].

Aunque Cuba resultó decepcionante en términos materiales, ya que no en religiosos, mucho mejores fueron las perspectivas de la costa norte de la Hispaniola, a donde llegó Colón el 6 de diciembre de 1492; esta isla estaba destinada a ser el foco de actividad colonizadora durante las dos décadas siguientes. El 16 de diciembre, Colón y sus hombres fueron bien recibidos por los indios, «que... traían algunos granos de oro finísimo a las orejas o en la nariz», y su «rey», cuando le dijeron que Colón «andaba en busca de oro», informó que «en la dicha Isla había mucho oro» [7]. Durante los días siguientes, el «gobernador de

[5] *Ibidem*, p. 105. Los «indios» aquí mencionados fueron siete, llevados a bordo en San Salvador.

[6] *Ibidem*, p. 119.

[7] *Ibidem*, pp. 151-152.

aquella provincia, que llamaban cacique» (ésta es la primera vez que Colón usa esta palabra, ahora tan corriente) cambió algunos «pedazos de oro labrado en hoja delgada», entre los que había uno del tamaño de una mano, por cuentas de vidrio; y el entusiasmo de los indios por entregar oro a cambio de cascabeles también fue tema de comentario:

> ...vino otra canoa de otro lugar que traía ciertos pedazos de oro, los cuales quería dar por un cascabel, porque otra cosa no deseaban como cascabeles, que aún no llega la canoa a bordo cuando llamaban y mostraban los pedazos de oro diciendo «chuq chuq» por cascabeles, que están en puntos de se tornar locos por ellos.

Finalmente, el 8 de enero de 1493, después de tomar la decisión de volver a España —porque, para el 31 de diciembre, Colón había concluido: «ya el negocio parecía tan grande y de tanto tomo que es maravilla»—, la esperanza de los descubridores de encontrar «la fuente... donde nace el oro» quedó inesperadamente satisfecha al ir a tierra un pequeño grupo de hombres para hacer aguada

> y halló que el arena de la boca del río, el cual es muy grande y hondo, era diz que toda llena de oro, y en tanto grado que era maravilla, puesto que era muy menudo... en poco espacio (el Almirante) halló muchos granos tan grandes como lentejas... Puso por nombre el almirante al río de Oro [8].

Dejando a 41 hombres rezagados en la Hispaniola, en el fuerte de La Navidad, construido con los maderos de la naufragada *Santa María*, Colón puso proa a España con la *Pinta* y la *Niña* el 16 de enero de 1493, llegando a su puerto de partida de Palos (por Madeira y Lisboa) el 15 de marzo. Aunque su informe oficial a Fernando e Isabel (que le recibieron en Barcelona a mediados de abril) se ha perdido, nos queda un relato paralelo, enviado en cuanto desembarcó a Luis de Santángel, importante cortesano de Fernando y uno de los que habían insistido cerca de los soberanos a favor del proyecto de Colón [9]. En él se subra-

[8] *Ibidem*, pp. 153-154, 169, 176, 183.

[9] Hay facsímiles de las 17 ediciones incunables de la carta en el libro de C. Sanz *La Unidad Geográfica del 12 de Octubre de 1492*, Madrid, 1956; la bibliografía de la carta está comentada por C. Sanz en su *Bibliografía de la Carta de Colón*, Madrid, 1969.

yaban los recursos naturales de la Hispaniola, así como sus posibilidades económicas, y sobre todo el hecho de que la mayor parte de sus ríos contenían oro —cosa que es algo exagerada, naturalmente— y la riqueza de su tierra y sus pastos, que serían ideales para criar ganado, sin olvidar sus reservas, casi increíbles, de árboles, fruta, plantas y especias. Estimulando el interés material de sus soberanos, Colón se ofreció a abastecerles de cuantos esclavos quisieran (todos ellos, se apresura a añadir, idólatras), así como también de todo el oro, especias, algodón, almáciga, áloe y otros productos que necesitasen (menciona también rapóntico y canela), a cambio de la modesta ayuda que suponía la financiación de una segunda expedición.

Segundo, tercero y cuarto viaje de Colón

La carta de Colón de 1493 era engañosa bajo varios aspectos, y una de sus principales inexactitudes consistía en hablar de «minas» en la Hispaniola, porque tanto en ésta como en las otras islas, como también en la tierra firme americana, todo el oro precolombino se extraía de placeres o lavaderos. A pesar de todo, esta discrepancia secundaria fue pasada por alto por los soberanos y sus súbditos, que quedaron deslumbrados ante el espectáculo, tanto en la corte como en las calles de Barcelona, de objetos de oro, alhajas, loros, balas de algodón, extraños peces y plantas, y seis desconcertados seres humanos cogidos prisioneros en la isla de Cuba. La reacción de Fernando e Isabel a todo esto es bien conocida. Quedaron persuadidos inmediatamente de que la Hispaniola podía convertirse en una colonia lucrativa y autosuficiente; un quinto de su producción de oro les correspondería directamente a ellos, por ser el llamado *quinto real*; además, podrían proseguir su cruzada de conversión religiosa, que, para el 1 de enero de 1492, ya parecía haber llegado a su auge con la rendición del reino de Granada. Con el apoyo de los reyes, y con la confirmación de sus privilegios, Colón estaba ya listo, en septiembre de 1493, o sea, a sólo seis meses de su regreso a España, para darse de nuevo a la vela desde Cádiz con destino a la Hispaniola, pero esta vez nada menos que con 17 barcos, 1.200 colonos (entre los que había sacerdotes, artesanos, agricultores y mineros), herramientas, semillas y animales. Como han indicado muchos comentaristas, iban en la expedición muy pocas mercancías de

trueque, porque la búsqueda de Asia había quedado olvidada —o, por lo menos, aplazada— y el evidente objetivo de esta segunda expedición era colonizar la Hispaniola, transformándola en una floreciente colonia por derecho propio.

Los detalles del segundo viaje de Colón, en el transcurso del cual también descubrieron y exploraron la Dominica, las principales islas de las Antillas Menores, las islas Vírgenes, Puerto Rico y Jamaica, antes de que los barcos volvieran a España en 1496, no tienen por qué distraernos de nuestro tema. Lo que conviene subrayar, sin embargo, es que, incluso en estos primeros años de la colonización, quedó muy claro que existía una incompatibilidad entre la responsabilidad asumida por la Corona de conservar y convertir a la población indígena de las islas —responsabilidad reconocida y convertida en deber por las bulas de 1493 (en particular *Inter Caetera* y *Dudum Siquidem*) del papa Alejandro VI, y por el Tratado de Tordesillas de 1494 con Portugal, que resumido, reconocía los derechos territoriales de España en occidente a cambio de su labor de evangelización— y los intereses económicos a corto plazo de los colonizadores, que, en opinión de muchos de ellos, sólo podían ser satisfechos esclavizando a los indios y buscando oro, en lugar de asentar una infraestructura económica apropiada.

Esta contradicción fue reforzada por la poco afortunada decisión de Colón de enviar a España, en calidad de esclavos, a 500 indios de la Hispaniola porque se habían opuesto a su autoridad. Y se volvió más evidente todavía durante el tercer viaje (1498-1500), financiado también por la Corona, cuando se descubrió la isla de Trinidad y la desembocadura del río Orinoco; esta expedición acabó en caos al llegar a la Hispaniola, en 1498, cuando los torpes esfuerzos de Colón por sobornar a los colonos que se habían levantado contra la autoridad de su hermano Bartolomé, pactando con ellos una forma primitiva de *repartimiento* de la población autóctona, terminaron bruscamente al ser enviados Colón y sus dos hermanos (Bartolomé y Diego) cargados de cadenas a Cádiz, y nombrándose provisionalmente en su lugar, como gobernador de la isla, a Francisco de Bobadilla, el mismo que así les había tratado. Además, incluso antes de esta humillación, ya habían llegado de España en 1499 otras dos expediciones al mando de Vicente Yáñez Pinzón y Alonso de Ojeda, las cuales descubrieron el norte de Brasil, Guayana y Venezuela, abrogando así el monopolio personal de exploración otorgado a Colón por la Corona en 1492. A lo largo

de éstas y otras expediciones semejantes, en las que hay que incluir la cuarta y última de Colón (1502-1504), y que llegaron hasta la costa del istmo de Panamá, el impulso económico siguió siendo el principal incentivo de la exploración. Cierto es que los más progresivos y previsores de los colonos, sobre todo los que habían podido utilizar en las islas las reservas, rápidamente decrecientes, de mano de obra india gracias a *repartimientos*, se dieron cuenta enseguida de que también se podía conseguir oro, aunque fuese indirectamente, abasteciendo de bacón y carne de vaca salada a las expediciones de exploración.

Sin embargo, hasta los años veinte del siglo XVI, cuando se agotaron las reservas de oro fluvial y la población indígena —los tainos— estaba ya casi extinguida por una mezcla de malos tratos, *shock* cultural y las devastaciones de la viruela y el sarampión, los colonos que quedaban en la Hispaniola no empezaron a producir azúcar para la exportación y a comprar esclavos negros para cultivarla y refinarla. Para entonces la Hispaniola ya estaba a la zaga de la economía colonial, como consecuencia de la emigración de sus colonos más dinámicos, primero a Cuba, y de allí a Nueva Cádiz, en la pequeña isla de Cubagua (donde se hicieron grandes fortunas con la pesca de perlas), y al istmo de Panamá, con Núñez de Balboa y también después de éste, como en el caso de México, donde afluyeron colonos después de Hernán Cortés. Durante todo este período, el ideal de las bandas de conquistadores que merodeaban por las Antillas en las dos primeras décadas del siglo XVI siguió siendo la confiscación de los tesoros acumulados por los indígenas vencidos y el reclutamiento de mano de obra para la extracción de yacimientos de oro fluvial [10].

Hernán Cortés y la conquista de México

El más conocido y afortunado de los conquistadores que siguieron esa ruta fue, como es sabido, Hernán Cortés, el cual, según cuenta la tradición, al serle ofrecida tierra a su llegada a Santo Domingo procedente de Sanlúcar de Barrameda, en 1504, replicó que había ido a

[10] Hay un relato detallado del desarrollo y la importancia de la pesca de perlas en el libro de E. Otte *Las Perlas del Caribe: Nueva Cádiz de Cubagua*, Caracas, 1977.

esa isla para ganar oro, no para labrar la tierra como un campesino. Quince años más tarde, como consecuencia de su desembarco en la costa oriental de México a la cabeza de una expedición enviada por Diego Velázquez, que era entonces gobernador de Cuba, sus sueños (y los del emperador Carlos V) de conquistar grandes riquezas comenzaron a ser realidad de la manera más dramática y notable que cabe imaginar. Cortés era mucho más cuidadoso que los demás conquistadores en la cuestión de dar cuentas de sus actos y de enviar a España el *quinto* debido a la Corona por todos los tesoros que conquistase con el comercio o el saqueo, sobre todo, aunque no le gustase confesarlo, por su deseo de conseguir el refrendo real a su repudio de la autoridad de Velázquez en Veracruz. Su primera remesa de dinero a España, detallada en su famosa Carta Primera, del 10 de julio de 1519 (o sea, antes de que penetrara al interior de México), que fue enviada en un barco al mando de Antonio de Alaminos, contenía todo el botín amasado hasta entonces, ya que, según él, sus compañeros habían decidido renunciar a su parte para ofrecérsela como donativo a su soberano [11].

Quince meses más tarde, después de la fuga de muchos de sus hombres, cargados de riquezas, de Tenochtitlán, durante la «noche triste», pero antes de la conquista de la capital azteca con todas sus grandes reservas de objetos de oro y plata, Cortés informó a Carlos V en los siguientes términos, escritos el 30 de octubre de 1520 en Segura de la Frontera:

> ...Hablé un día a dicho Moctezuma, y le dije que vuestra alteza tenía necesidad de oro, por ciertas obras que mandaba hacer, y que le rogaba que enviase algunas personas de los suyos, y que enviaría asimismo algunos españoles por las tierras y casas de aquellos señores que allí se habían ofrecido, a les rogar que de lo que ellos tenían sirviesen a vuestra majestad con alguna parte; porque, demás de la necesidad que vuestra alteza tenía, parecía que ellos comenzaban a servir, y vuestra alteza tendría más concepto de las voluntades que a su servicio mostraban, y que él asimismo me diese de lo que tenía, porque lo quería enviar, como el oro y como las otras cosas que ha-

[11] «Carta Primera, Enviada a la Reina Doña Juana y al Emperador Carlos V, su Hijo, por la Justicia y el Regimiento de la Rica Villa de Veracruz, a 10 de Julio de 1519». Hernán Cortés, *Cartas de Relación de la Conquista de México*, Buenos Aires-México, 1945, pp. 13-38.

bía enviado a vuestra majestad... E así se hizo, que todos aquellos señores a que él envió dieron muy cumplidamente lo que se les pidió, así en joyas como en tejuelos y hojas de oro y plata, y otras cosas de las que ellos tenían, que fundido todo lo que era para fundir cupo a vuestra majestad del quinto treinta y dos mil cuatrocientos y tantos pesos de oro, sin todas las joyas de oro y plata, y plumajes y piedras y otras muchas cosas de valor, que para vuestra sacra majestad yo asigné y aparté, que podrían valer cien mil ducados y más suma; las cuales, demás de su valor, eran tales y tan maravillosas, que consideradas por su novedad y extrañeza no tenían precio, ni es de creer que alguno de todos los príncipes del mundo de quien se tiene noticia las pudieran tener tales y de tal calidad [12].

Cuando se exhibió en Bruselas parte de este tesoro mexicano por orden de Carlos V, Alberto Durero, desconcertado, lo calificó de «más bello que las cosas con que se hacen los milagros» [13]. Cada pieza fue fundida, a pesar de todo, para alimentar el hambriento tesoro del emperador, que, quizás comprensiblemente, veía los objetos de oro americanos del quinto real como simple mercancía sin ningún valor estético, valiosos sólo como medios de financiación de sus guerras europeas. Claro es que esto reflejaba la idea que tenían los indígenas americanos sobre el metal precioso, que careció para ellos de valor monetario hasta que se convirtió en instrumento de comercio con los invasores.

El primer comercio entre España y América

Incluso en estos años tempranos de exploración y conquista, antes del descubrimiento y la subyugación de las grandes civilizaciones indígenas de Sudamérica (sobre todo en la moderna Colombia y el Perú) y de la captura de sus tesoros, la naturaleza y el valor del comercio entre España y América se determinaba en gran medida por la cantidad de oro que se podía enviar a España, aunque había otros factores,

[12] «Carta Segunda, Enviada a su Sacra Majestad del Emperador Nuestro Señor por el Capitán General de la Nueva España, llamado don Fernando Cortés», *Ibidem*, pp. 39-137. La cita está en las pp. 82-83.

[13] Fisher, *op. cit.*, p. 19.

como el estado de las relaciones internacionales de España y el auge de la piratería, que también tenían importancia. Los detallados y voluminosos análisis realizados en los años cincuenta por los eruditos franceses Huguette y Pierre Chaunu (ocho tomos, 1955-56), en los que se mencionan todas las travesías de ida y vuelta a las Indias registradas en Sevilla por la Casa de Contratación entre 1503 y 1650, tiene valor duradero en cuanto nos dan una idea muy clara del desarrollo de este comercio, y son muy de fiar para este período temprano en el que el contrabando y el fraude fiscal eran relativamente raros. Muestran que, hasta el fin de la primera década del siglo XVI, España estaba, en cierto modo, perdiendo dinero en la empresa americana, ya que la constante exportación desde la península de las mercancías esenciales (sobre todo, harina, aceite, vino) que los colonizadores necesitaban para subsistir, además de herramientas, armas, animales, semillas y materiales de construcción, tendían a valer más que el oro y los productos tropicales con que se pagaban; acentuaba este desequilibrio la tendencia a quedarse en las Indias de considerable número de barcos, no sólo por razones negativas (por ejemplo, la necesidad de reparaciones y la escasez de cargamentos con que emprender el regreso), sino también a causa de las ilusiones que se hacían sus dueños y tripulantes de participar en las lucrativas expediciones que se organizaban, con creciente frecuencia a partir de 1506, desde las islas del Caribe más que desde la misma España. En 1520, que, posiblemente, fue un año atípico, porque las hazañas de Cortés en México entusiamaron a muchos, llegaron a las islas 71 barcos de España, y sólo 32 hicieron el viaje de regreso, es decir, menos de la mitad, en 1521 [14].

La conquista de Panamá y Costa Rica en la primera mitad de la segunda década del siglo XVI —Vasco Núñez de Balboa «descubrió» el Pacífico el 26 de septiembre de 1513— elevó las remesas de oro a su punto más alto entre 1511 y 1515, ya que puso en manos de los conquistadores del istmo, por medio del saqueo y el trueque, los objetos y los yacimientos de oro de sociedades indígenas más avanzadas que las que habían sido halladas en las islas; esas sociedades llevaban siglos acumulando objetos de oro producidos por la sofisticada técnica co-

[14] Véase un buen resumen del comercio de este período hasta el año 1550, sacado en gran medida de los análisis de los Chaunu, en J. H. Parry, *The Spanish Seaborne Empire*, Londres, 1966, pp. 53-65, 117-122.

nocida por el nombre de *cire perdue*. Aunque las remesas bajaron durante corto tiempo después de 1515, al decaer los yacimientos aluviales de las islas y, lo que era más importante, al escasear la mano de obra indígena reclutada para hacer el trabajo, la conquista de México, en 1519-21 sentó, a partir de 1524, las bases de un crecimiento general del comercio, que iba a continuar, con pocas interrupciones, hasta mediados del siglo. Aunque el número de barcos que iban y venían de Sevilla no aumentó de manera drástica —en 1540, por ejemplo, se dieron a la vela hacia América 71 barcos, de los que sólo volvieron 47, cifras éstas apenas superiores a las registradas en 1530—, una evidente tendencia a usar barcos más grandes supone un aumento del tonelaje empleado, que pasa del 50 %. Para comienzos de esta década salían de Sevilla más de 1.000 pasajeros al año con destino a Veracruz solamente, y cada vez era mayor el número de barcos que regresaban a España cargados, además de con metales preciosos, con cuero, cochinilla y azúcar de Santo Domingo, donde la importación de esclavos negros había empezado a compensar en pequeña medida la virtual desparición de la población indígena del mercado de mano de obra.

La conquista de Perú, en 1532-33 (cuyas implicaciones económicas serán examinadas más adelante), la progresiva invasión de todo el imperio inca, con excepción de sus regiones más remotas, para fines de la década de los treinta, y la penetración en gran parte del interior de la actual Colombia para la de los cuarenta, fueron, naturalmente, factores de enorme importancia en la consolidación de la infraestructura económica de la expansión imperial española, porque intensificó la demanda de productos agrícolas e industriales españoles en América, y también porque fue causa de que se extrajera metal precioso, en un principio oro solamente, pero luego, también plata, para pagar esos productos. Expediciones paralelas organizadas desde México y desde el Caribe hacia vastas regiones del sudoeste y sudeste de los actuales Estados Unidos, terminaban, sin embargo, en un fracaso económico. En 1540-43, por ejemplo, Hernando de Soto exploró Florida hasta el río Savannah, en el norte, en vana búsqueda de riquezas; y Francisco Vázquez de Coronado llegó al este de Kansas hasta que se dio cuenta de que las legendarias Siete Ciudades de Cibola no eran, en realidad, más que las modestas chozas de los indios pueblo de Nuevo México y Arizona. A partir de entonces, España abandonó los territorios del interior del norte de México hasta la segunda mitad del

siglo XVIII (cuando razones estratégicas condujeron a la penetración sistemática de California, Nuevo México, Arizona y Texas), y, a excepción hecha de Florida, que también se conservó por razones estratégicas, también la costa oriental de Norteamérica, que se dejó en manos de otras potencias europeas (principalmente Inglaterra, Francia y Holanda).

Aspectos económicos y financieros de la exploración de Sudamérica

En América del Sur, como en la del Norte, la búsqueda de ciudades legendarias indujo a los exploradores españoles a penetrar en vastas zonas de territorio inhóspito. En este caso concreto, el atractivo era la fabulosa ciudad gobernada por «El Dorado», el hombre de oro que, según fantásticas historias, aparecía en su barco a la luz del sol poniente con todo el cuerpo cubierto de polvo de oro para bañarse en el lago [15]. Esta leyenda siguió tentando a la gente durante todo el siglo XVI, y empujando a los españoles por las vastas zonas de los sistemas fluviales del Amazonas y el Orinoco en una vana búsqueda de civilizaciones indígenas comparables en volumen y riqueza a las de Colombia y Perú. Ya en 1538, por ejemplo, la expedición de Pedro de Candía a las espantosas selvas del sudeste de Perú perdió la mitad de los 300 hombres de que se componía; Gonzalo Pizarro, uno de los cuatro hermanastros del conquistador de Perú, Francisco, optó por una ruta al nordeste, en 1542-43, en su búsqueda de El Dorado. Después de dirigirse hacia el río Napo en busca de alimento, un grupo de sus seguidores, dirigidos por Francisco de Orellana, se vio obligado, más que nada por no poder navegar a contracorriente, a seguir a lo largo del río Amazonas hasta su desembocadura, sin encontrar ni oro ni indígenas sedentarios en todo su camino. La evidente falta de beneficios materiales significaba que, aunque las expediciones españolas siguieron buscando El Dorado durante toda la segunda mitad del siglo XVI —para entonces la opinión popular creía que la fabulosa ciudad estaba situada en la zona alta, entre las cuencas del Amazonas y el Orinoco—, y em-

[15] Véase un resumen ameno y breve de los orígenes y la importancia de este mito en M. Lucena Salmoral, «El Mito de El Dorado», en *Cuadernos de Historia 16*, 101.

pujando la frontera imperial hacia la Guayana, vastas regiones del inhóspito interior de Sudamérica a las que España tenía derecho técnicamente por el Tratado de Tordesillas, acabarían incorporándose al Brasil portugués. Los recursos portugueses también estaban muy debilitados, lo cual permitió, primero a los comerciantes y colonos franceses, y luego a los holandeses, consolidar importantes cabezas de puente en Brasil. Como veremos en el capítulo quinto, los holandeses consiguieron también recorrer a su gusto el sur de Chile durante la primera mitad del siglo XVII, donde la falta de incentivos con que se encontraron los colonos españoles al este de los Andes se complicaba con la obstinada resistencia araucana contra la conquista, y la mayor parte de lo que ahora es Argentina central y del sur fue pasado por alto por todas las naciones europeas durante todo el período colonial, también por falta de incentivos económicos o comerciales.

La costa del Pacífico desde el sur del Ecuador, a lo largo del Perú hasta el centro de Chile, y, detrás de ella, la cordillera andina y sus valles desde Colombia y Venezuela occidental, pasando por el Ecuador y Perú hasta la actual Bolivia, ofrecían perspectivas y realidades económicas muy distintas, porque allí los españoles encontraron abundancia de los dos elementos esenciales para la fundación de una estructura imperial económicamente viable: metales preciosos y una población indígena pasiva, acostumbrada a pagar tributo al estado y a sus sacerdotes. La segunda expedición de Francisco Pizarro (1526-28) mostró un anticipado interés por las riquezas, tanto materiales como humanas, que les esperaban en el Perú incaico. La expedición bajó por la inhóspita costa pacífica de los actuales Colombia y Ecuador hasta Tumbez, al norte del Perú, donde Pizarro encontró indios que poseían una amplia gama de objetos decorativos, e incluso utilitarios, hechos de oro y plata, como tazas, coronas, cinturones, pulseras, armaduras, pinzas, campanillas y espejos. En términos materiales y simbólicos, el punto más importante de la conquista del Perú propiamente dicha —iniciada en mayo de 1532 con la marcha desde Tumbez hasta el interior por la tercera fuerza expedicionaria de Pizarro— fue la captura del emperador inca, Atahualpa, en Cajamarca, con el vano intento de sus súbditos para rescatarle llenando una habitación, de unos siete por cinco metros, una vez de oro y dos de plata, hasta una línea situada a dos metros de altura del suelo, y, después de entregado este rescate, la fundición de oro y plata más grande que haya visto la historia de Ibero-

américa [16]. La mayor parte de los objetos preciosos que se fundieron en los nueve hornos españoles que durante cuatro meses ardieron continuamente en Cajamarca en 1533, no eran «incas» *strictu sensu*, sino productos de una larga serie de culturas anteriores, algunas de las cuales, como la chimú, del norte de Perú, habían sido absorbidas en el imperio incaico relativamente poco tiempo antes de la llegada de Pizarro. Más aún, los artesanos peruanos llevaban por lo menos 2.000 años trabajando el oro, y eran consumados expertos en el fundido en hueco más avanzado, como también en las técnicas decorativas que requerían soldadura. Francisco Pizarro, que no era nada sentimental y mostró menos sensibilidad estética incluso que Cortés en México, hizo fundir prácticamente todo cuanto cayó en sus manos, produciendo solamente en Cajamarca nada menos que 13.420 libras de oro de 22,5 quilates (cuyo valor sería de decenas de millones de dólares al valor de 1992), y 26.000 libras de plata. Hasta los soldados rasos de a pie de su contingente, formado por 168 hombres, recibieron en Cajamarca 45 libras de oro y 90 de plata cada uno, y bastantes de ellos se retiraron inmediatamente a España para pasar el resto de sus vidas viviendo cómodamente, de modo que su ostentoso ejemplo indujo a miles de hombres a salir camino de América para ver si también ellos se hacían ricos. Aunque Francisco Pizarro se daba cuenta de los peligros de permitir a demasiados hombres volver a España, también comprendía la utilidad de lo que cierto erudito ha llamado «el efecto de las apariencias» para conseguir refuerzos, de modo que permitió volver a unos 20 hombres entre julio y agosto de 1533, y a éstos siguió otro pequeño grupo poco después [17]. Para los que se quedaron en Perú, la marcha sobre Cuzco, la capital inca, a la que llegaron en noviembre de 1533, fue una fuente de tesoros más increíbles todavía, todos ellos, por desgracia, perdidos para siempre, entre los que había figuras humanas y de animales de tamaño natural hechas de oro fino.

En cada una de las ocasiones en que se distribuyó el botín se puso cuidado en calcular escrupulosamente el quinto del rey. La primera remesa de este botín real —parte del reparto de Cajamarca— llegó a Sevilla el 9 de enero de 1534, bajo la supervisión personal de Hernando

[16] J. Hemming, *The Conquest of the Incas*, Londres, 1970, pp. 47-49.

[17] J. Lockhart, *The Men of Cajamarca: a Social and Biographical Study of the First Conquerors of Peru*, Austin, 1972, pp. 44-45.

Pizarro, uno de los cuatro hermanastros de Francisco; después de una espléndida recepción que se le dispensó en la corte, en el transcurso de la cual pudo negociar importantes concesiones para Francisco con el agradecido emperador, Hernando volvió a su Extremadura natal, donde reclutó más hombres para la aventura peruana. Mientras estos hombres salían de ciudades provinciales como Cáceres y Trujillo —entre los 168 hombres de Cajamarca había por lo menos 14 trujillanos, y otros eran de ciudades vecinas—, el oro y la plata que hacía hervir su fantasía seguía llegando a Sevilla de Perú (vía Panamá), dando más impulso aún al volumen y al valor del comercio en ambas direcciones, haciendo subir los costos de transporte y llegando incluso a crear carestía de barcos en buenas condiciones y de marinos con experiencia que pudieran hacer la ruta comercial de Indias [18]. El comercio con las islas del Caribe, que hasta 1530 había llegado al 70 % de todo el tráfico trasatlántico, bajó en los años treinta del siglo XVI, tanto en términos relativos como absolutos, y el número de los barcos que iban a esas islas quedó reducido a la mitad en términos reales, es decir, a un poco más del 30 % del total, pues los marinos reaccionaban con impaciencia buscando nuevas oportunidades en Nueva España, Panamá y Perú. Además, los cargamentos de regreso comenzaron a adquirir, en esos años treinta, el rasgo que iba a caracterizarlos durante todo el período de los Habsburgo: la plata superaba al oro como mercancía en términos de valor, y lo superaba en volumen en proporción de siete a uno (en los años veinte, por el contrario, la plata no pasaba del 3 % del total de importaciones de metales preciosos en España, incluso calculados al peso).

En Nueva España, para los años treinta, y en Perú para los cuarenta, los colonos más previsores ya se habían dado cuenta de que la abundancia resultante del despojo del oro indígena había llegado a su fin, y que, en el futuro, el metal precioso ya no se obtendría, como era tradicional, por trueque y saqueo, sino por la explotación minera. La producción de oro aluvial iba a adquirir considerable importancia en Nueva Granada (la actual Colombia) en la segunda mitad del siglo XVI, y también fue importante, aunque en menor medida, en Perú, en

[18] I. Altman, *Emigrants and Society: Extremadura and Spanish America in the Sixteenth Century*, Berkeley, 1989, p. 11.

Nueva España y, menos aún, en Chile, donde la plata abundaba más. A pesar de todo, y aun teniendo en cuenta el valor superior del oro —en el siglo XVI la relación entre ambos metales era, aproximadamente, de diez a uno—, ya para 1550 estaba perfectamente claro que, como consecuencia del descubrimiento de los yacimientos de plata, fabulosamente ricos, de Potosí (en la actual Bolivia) en 1545, y Zacatecas (México) en 1548, las relaciones económicas entre España y América iban a ser sostenidas por la plata, y no por el oro. La importancia relativa de ambos metales queda sobradamente indicada por el cálculo siguiente: entre 1500 y 1650, el comercio de que se guarda constancia transportó 181 toneladas de oro y 16.000 toneladas de plata a la metrópoli desde los reinos americanos. Ya en los años cuarenta, Perú, que, durante todo el período de los Habsburgo iba a producir la mayor parte de la plata americana (como veremos en el capítulo noveno, en el siglo XVIII esta producción sería superada por la de México) y que, en este período, se abastecía por el istmo de Panamá, atraía más barcos de España y enviaba cargamentos de regreso más pingües que toda Nueva España y su puerto de Veracruz, a pesar de la constante inestabilidad política de la década de los cuarenta de ese siglo (causada por las guerras civiles entre pizarristas y almagristas, y por la resistencia de ambas facciones a los intentos del primer virrey, Blasco Núñez de la Vela, y de la primera *audiencia*, de imponer las Leyes Nuevas de 1543, que habrían privado a la mayor parte de los más importantes colonos de sus encomiendas). Para el final de esta década —que, con excepción de un solo año, 1544, presenció una curva constantemente ascendente en el volumen del tráfico trasatlántico—, el 40 % de los barcos que iban y venían a América desde Sevilla comerciaba con el istmo de Panamá, y el 60 % restante se dividía en dos partes aproximadamente iguales entre las islas (que muchos de ellos visitaban de camino a los puertos de la tierra firme, o de vuelta de éstos) y Veracruz. Además, el número de barcos que se usaban para el comercio de Indias en general había crecido en más de un 70 %: en 1550 fueron a América 133 barcos y volvieron 82, mientras, como ya hemos visto, en 1540 las cifras eran, respectivamente, 79 y 47; se produjo, como vemos, una expansión que resulta tanto más impresionante si tenemos en cuenta la tendencia constante a favor del uso de barcos más grandes, pues el total de tonelaje que zarpó para América en 1550 ascendía a más del doble que el de 1540.

Como veremos detalladamente en el capítulo tercero, la década de los cincuenta presenció un descenso del comercio de Indias, sobre todo a causa de los negativos resultados comerciales de la prolongada guerra entre España y Francia, hasta que, a comienzos de los años sesenta, se produjo un segundo ciclo de crecimiento que iba a continuar hasta los primeros años del siglo XVII. Durante este período de fines del siglo XVI, las fronteras siguieron avanzando y consolidándose, y se siguieron fundando ciudades: por ejemplo, cierto número de las capitales de las provincias del interior de la actual Argentina fueron fundadas en los años sesenta del siglo XVI por colonos que llegaban a esas tierras desde el sur del Alto Perú; en 1580 un grupo de colonos navegó río abajo desde Asunción para fundar de nuevo la abandonada colonia de Buenos Aires, que, con el tiempo, iba a convertirse en la principal ciudad del mundo hispánico, porque la fundación original, llamada Nuestra Señora del Buen Aire, había sido destruida por indios hostiles en 1540. Pero la época de los grandes descubrimientos y conquistas había terminado, y la parte media del siglo XVI nos brinda, por consiguiente, una buena oportunidad de interrumpir este análisis general de los aspectos económicos de la expansión imperial española y pasar a un breve examen de las mercancías y recursos cuya producción y trueque iban a apuntalar las relaciones económicas y comerciales entre España y América durante lo que quedaba del período colonial.

Capítulo II

MERCANCÍAS Y RECURSOS

El intercambio colombino y su potencial para el desarrollo económico

Las consecuencias sociales, biológicas y ecológicas, tanto para Europa como para América, de lo que un estudioso ha llamado «el intercambio colombino», esto es, la transferencia entre los continentes europeo y americano de animales, semillas, plantas y enfermedades (y también, naturalmente, de subdivisiones de la especie humana) que no eran comunes a ambas antes de 1492, constituye un fascinante, complejo e importante estudio, de gran trascendencia no sólo para historiadores, sino también para muchos otros grupos de especialistas de diversas disciplinas, como geógrafos, epidemiólogos, farmacólogos y agrónomos [1]. A nivel humano, la llegada de los colonos españoles, primero al Caribe, y luego a América Central, México y Perú, llevando consigo, sin ser conscientes de ello, enfermedades epidémicas corrientes que normalmente causaban muy pocas muertes en el Viejo Mundo, sobre todo la gripe, la viruela, la escarlatina, el sarampión y las paperas, tuvo un impacto aterrador en los indígenas americanos, que carecían de resistencia congénita contra esos desórdenes. Aunque las consecuencias inherentes a la conquista —la guerra y el exceso de trabajo—, junto con las hambrunas, no tan directamente derivadas de ésta, y el *shock* cultural que sufrieron muchos indios durante el primer período

[1] A. W. Crosby, *The Columbian Exchange: Biological and Cultural Consequences of 1492*, Westport, Connecticut, 1972.

posterior a la conquista, fueron también causa de muerte entre los que caían enfermos, ahora, en general, se acepta que el tremendo desastre demográfico que afligió a la población indígena de la América hispánica (y también, naturalmente, al Brasil) en el siglo XVI fue producto de factores biológicos que pocos comprendieron a la sazón, y que, desde luego, no era posible controlar, y no de matanzas llevadas a cabo deliberadamente por los vencedores, por más que abunden los ejemplos de violencia y crueldad gratuitas. Como propone elocuentemente Alfred Crosby:

> Cuando se rompió el aislamiento del Nuevo Mundo, cuando Colón juntó las dos mitades de este planeta, el indio americano se encontró, por primera vez, con el más espantoso de los enemigos: no el hombre blanco, o su siervo negro, sino los asesinos invisibles que esos hombres introdujeron en su sangre y en su aliento [2].

Por lo que se refiere a este aspecto del «intercambio», el Viejo Mundo (pero no sus representantes que emigraron al otro continente) salió bastante mejor librado que el Nuevo, porque, aunque las enfermedades tropicales iban a causar estragos entre los colonos europeos afincados en América durante todo el período colonial —en 1509, por ejemplo, murieron por enfermedades 1.000 hombres que se dieron a la vela con Diego de Nicuesa y Alonso de Ojeda para colonizar Veragua y la costa norte de Colombia, y tres siglos más tarde se calcula que murieron 12.500 soldados ingleses en lo que ahora es Haití, también por enfermedades, durante los seis años (1793-1798) que ocuparon esa colonia francesa—, pocas enfermedades del Nuevo Mundo arraigaron en Europa, con la importante excepción de la sífilis [3]. La desigualdad del intercambio se debió principalmente a factores biogeográficos, que, en cierta medida, contribuyeron también a limitar en el Nuevo Mundo el impacto de las epidemias en las grandes altitudes de los Andes peruanos, donde la población indígena sobrevivió a la conquista, aunque muy reducida en número, y comenzó a restablecerse demográficamente a finales del siglo XVII [4].

[2] *Ibidem*, p. 31.

[3] D. Geggus, *Slavery, War, and Revolution: The British Occupation of Saint Domingue, 1793-1798*, Oxford, 1982, pp. 347-372.

[4] Para la biogeografía véase A. W. Crosby, *Ecological Imperialism: The Biological Ex-*

Aunque no había sido planeada por los conquistadores españoles, la destrucción física de la población local tuvo importantes consecuencias económicas, al tratar los colonos de buscar fuentes alternativas de mano de obra con las que reponer a los americanos muertos a causa de las epidemias, y, en un contexto más amplio, reduciendo la presión humana sobre la tierra cultivable, lo que permitió a los colonos disponer del espacio y el incentivo para establecer una agricultura de estilo europeo con la que alimentar a la población colonial, en fase de rápido crecimiento. En los valles costeros de Perú, por ejemplo, donde la viruela hemorrágica, importada de Panamá, produjo la muerte en 1531-1532 a decenas de miles de indios (entre ellos el emperador inca, Huayna Cápac, y su heredero legítimo), los españoles comenzaron casi inmediatamente a llenar el vacío ecológico y espacial dejado por la despoblación indígena con plantaciones de trigo y otros cereales, viñas, olivos, caña de azúcar y legumbres del Viejo Mundo, y, recurriendo a un expediente ya adoptado en las islas del Caribe, a importar esclavos negros para que cultivasen por ellos esos campos. La ciudad de Lima ya tenía 1.500 esclavos negros en 1554, o sea, menos de 20 años después de su fundación, y para finales del siglo XVIII la población de la ciudad y sus alrededores, donde proliferaban las haciendas agrícolas, ascendía ya a 18.000 esclavos y 10.000 negros libres de un total de 63.000 habitantes; los esclavos también eran numerosos en los fértiles valles de viñedos que había al sur de la capital virreinal (sobre todo Chancay, Cañete e Ica), y más al norte, en torno a Trujillo y Lambayeque, se encontraban grandes haciendas donde se cultivaba el trigo y el azúcar para su consumo dentro del territorio del virreinato [5]. Después de 300 años de dominio español, la costa de Perú, como Colombia occidental, el norte de Brasil y las islas del Caribe en general —británicas, francesas y españolas—, eran regiones pobladas esencialmente por esclavos negros, y en el caso ibérico, por negros libres. Así y todo, con la única excepción de Cuba, donde la producción y exportación de azúcar y tabaco a España prosperó en la segunda mitad del siglo XVIII como consecuencia de la introducción del comercio libre (véase

pansion of Europe, 900-1900, Cambridge, 1986, pp. 269-293; y, para Perú, véase N. D. Cook, *Demographic Collapse: Indian Peru, 1520-1620*, Cambridge, 1981.

[5] J. R. Fisher, *Government and Society in Colonial Peru*, Londres, 1970, pp. 251-253. Contiene un estado de 1795 que clasifica la población de Perú por partidos y razas.

el capítulo octavo), con lo cual se estimuló aún más la demanda de esclavos negros, los territorios españoles con población esclava estaban muy a la zaga de los británicos, franceses y portugueses en cuanto a explotación eficiente de su potencial agrícola y humano con vistas al máximo rendimiento y exportación de cultivos comerciales al mercado internacional.

Al examinar los aspectos agrícolas y ganaderos del intercambio colombino, es legítimo llegar a la conclusión de que, a la larga, América salió gananciosa, sin duda, en el primero, y quizás también en el segundo. Si estudiamos, primero, la cuestión ganadera, veremos que fueron pocas las especies americanas que influyeron en la vida social o económica de Europa, no obstante, por ejemplo, los intentos esporádicos de introducir rebaños de llamas y otros camélidos andinos en España, Gales y otros países. La capacidad americana de producir y exportar los productos —carne, cueros, lana— de los animales introducidos en ella desde Europa, fue, en cambio, de la mayor importancia para la revolución industrial europea de los siglos XVIII y XIX, pero ésa es otra cuestión. En América, por el contrario, el cerdo, sumamente aprovechable desde el punto de vista alimenticio (el cerdo actual convierte una quinta parte de lo que come en alimento de consumo humano, mientras la vaca sólo convierte una vigésima parte, y en la era colonial esta proporción debió de ser muy parecida, si no exactamente igual), proliferaba en los años treinta del siglo XVI por la Hispaniola, Cuba, México y Perú, destruyendo indiscriminadamente los frutos de la agricultura indígena, e induciendo a Bartolomé de las Casas a admirarse de la fecundidad de los ocho primeros cerdos que Colón había comprado en las Canarias por 70 maravedís cada uno en 1493 [6]. También el caballo fue introducido en América por Colón (el caballo prehistórico americano había desaparecido 10.000 años antes), y también se propagó rápidamente como consecuencia de una intensa cría para su venta como elemento esencial de las aventuras conquistadoras de los españoles, además de ser social y económicamente importante: en Perú, en los años treinta del siglo XVI, el soldado con caballo tenía derecho a una parte mayor del botín que el de a pie, y Francisco de Jerez cuenta el caso de un caballo que se vendió por 3.300 pesos de oro [7].

[6] Crosby, *Ecological Imperialism*, pp. 174-175.
[7] J. Hemming, *op. cit.*, p. 112.

En el norte de México y el sur de Sudamérica proliferaban grandes manadas de caballos salvajes, y en 1580, cuando se volvió a fundar Buenos Aires, los colonos de Asunción los encontraron allí en gran número, mudos testigos del fracaso de la primera fundación, acaecida 40 años antes.

Durante todo el período colonial, y aún después, hasta bien entrado el siglo XIX, los observadores europeos se mostraban asombrados por la fecundidad natural de estas manadas salvajes; en la Argentina decimonónica, por ejemplo, donde, como esenciales que eran para el arma de caballería, los caballos estaban protegidos de su captura por parte de elementos civiles, aumentaron a razón de un tercio por año. El ganado también aumentó considerablemente a partir de su introducción en la Hispaniola por Colón, sobre todo en las tierras altas de México, las pampas del sur de Sudamérica y los llanos de Colombia y Venezuela. A pesar de la observación crítica de Las Casas de que, en las islas, el ganado devoraba plantas indígenas hasta sus mismas raíces, con lo que fomentaba la proliferación de helechos, cardos y otros vegetales improductivos, desde el punto de vista de los colonos estos animales tenían ciertas ventajas sobre los cerdos, pues, por ejemplo, se les podía usar como bestias de tiro, y luego había que tener en cuenta los diversos usos de sus cueros, y el hecho de que podían transformar en carne y leche la celulosa de las plantas que los seres humanos no pueden digerir. Sobre todo en la comarca del Río de la Plata, el ganado vivía en estado salvaje en cuanto se le abandonaba o se escapaba de las fincas, y se multiplicaba rápidamente; para dar un ejemplo de cómo y por qué ocurría esto, diremos que los jesuitas dejaron 5.000 cabezas de ganado cuando abandonaron sus misiones en 1638 ante los ataques de los *bandeirantes* intrusos [8], y para 1719 el gobernador de Buenos Aires informó que, sólo en la zona de los alrededores de la ciudad, se podían matar hasta 80.000 cabezas de ganado al año para aprovechar sus cueros sin reducir las manadas; un siglo más tarde, Félix de Azara calculaba que el número de cabezas de ganado en la región de pastos del sur ascendía en total a nada menos que 48.000.000. Como es natural, estos animales salvajes eran prácticamente inútiles como fuente de leche o de carne para su consumo local o la exportación: aunque

[8] Crosby, *Ecological Imperialism*, p. 178.

durante el período colonial desde Buenos Aires se exportaba a Cuba cierta cantidad de carne de vaca seca o en salazón para alimentar a la población esclava, la exportación sistemática de carne de buey al mercado mundial, que se hizo posible en la segunda mitad del siglo XIX con el invento de los barcos refrigerados, requería también la cría selectiva de ganado manso. A pesar de todo, en la segunda mitad del siglo XVIII, como consecuencia de la apertura de Buenos Aires y Montevideo al comercio directo con España (véanse los capítulos octavo y noveno), las manadas de ganado salvaje comenzaron a aportar gran cantidad de cuero, que solía costar un peso por unidad, así como también otros productos secundarios (sobre todo cascos, cuernos y sebo) para su exportación a Europa.

La gama de importantes especies animales importadas a las Américas como consecuencia de la conquista incluía también la oveja y la cabra. Estos dos animales eran menos adaptables que el cerdo, la vaca y el caballo, lo cual, en el caso concreto de la oveja, se debía, en parte, a que la timidez natural de este animal tendía a incapacitarle para vivir sin vigilancia o expuesto a los ataques de los carnívoros, pero así y todo, resultó ser muy eficiente y productivo (sobre todo por su lana, más que por su carne), especialmente en las mesetas del centro de México y en toda la región de los Andes centrales. Como veremos en el capítulo sexto, la lana de oveja (muy poco exportada a Europa hasta el siglo XIX) fue la base del desarrollo, sobre todo en el siglo XVII, de la producción, en los *obrajes*, no sólo de prendas de lana cruda —ropa de tierra— para consumo popular y utilitario, sino también de tejidos de buena calidad que sirvieron para llenar el vacío económico creado por la crónica escasez del mercado que provocó el sistema comercial imperial del período de los Habsburgo.

Volviendo a las semillas y las plantas, ya hemos hecho breve mención de la aclimatación en América del trigo, el azúcar, la vid y el olivo. En la lista se incluyen también el café y los plátanos o bananos, ambos, sobre todo este último, tan identificados ahora con la idea que se tiene popularmente de América (por ejemplo, «repúblicas bananeras») que el lector del siglo XX no creería que son productos llevados allí de fuera. Las semillas y las plantas que hacían el recorrido opuesto, es decir, de América a Europa, han de ser divididas en dos categorías: la primera abarca las que sólo podían prosperar en los trópicos, y, por consiguiente, no eran susceptibles de ser trasplantadas a Europa, aun-

que, en algunos casos, ya crecían en otros países tropicales o podían ser aclimatadas en ellos; en esta categoría se pueden incluir, por ejemplo, el clavo y la canela, es decir, el *desideratum* del primer viaje de Colón, en 1492, y también la goma. Todos estos productos acabaron convirtiéndose en importantes prendas del comercio entre América y Europa. El hecho de que España, a diferencia de otras naciones colonizadoras, no explotase completamente estas posibilidades, será objeto de examen en la segunda parte de este capítulo. La segunda categoría de semillas y plantas abarca los productos americanos que pudieron ser aclimatados con éxito en el sistema agrícola europeo durante el período colonial, y que, por tanto, afectaron de manera importante tanto al régimen alimenticio como a la conducta social de los europeos; estos productos, sin embargo, después de su trasplante en Europa, no figuran de manera significativa en el comercio trasatlántico. En esta segunda categoría hay que incluir el tomate, ahora común a toda Europa, pero que fue de gran importancia en España e Italia, donde podía cultivarse al aire libre durante casi todo el año; también el maíz, que se convirtió en un importante elemento de nutrición humana en el centro y el sur de Europa —cabe preguntarse si ese gran comedor de pasta italiana, Luciano Pavarotti, sería hoy el gran hombre que es de no haber sido descubierta América— y en parte esencial del forraje en todo el norte de Europa. Y no olvidemos la humilde pero vitalmente importante patata, que se extendió, a partir de América, primero a Irlanda y luego a todo el norte de Europa a lo largo del siglo XVI; y también diversas variedades de alubias. Podríamos mencionar igualmente en este contexto la *cassava*, o casabe, que, aunque de menor importancia para la agricultura europea, se convirtió en alimento cotidiano en África occidental, donde fue aclimatada por los tratantes americanos de esclavos. El hecho de que la mayor parte de estos productos, con la posible excepción de las alubias, tuvieran más importancia en el régimen alimenticio de los europeos no españoles que en el de los españoles mismos, es indicio del relativo conservadurismo cultural de los descubridores de América y sus descendientes, así como también de su limitada capacidad de iniciativa comercial.

Dejando a un lado los productos del Viejo Mundo —como, por ejemplo, la caña de azúcar—, que pudieron ser cultivados más eficientemente en América que en Europa a partir del año 1500, veremos que entre los productos vegetales americanos que no podían ser trasplanta-

dos a Europa y que, por consiguiente, se convirtieron en importantes objetos de comercio trasatlántico, hay una gran variedad de productos alimenticios que el consumidor europeo considera actualmente cotidianos. La lista es casi interminable, pero hay que mencionar, sobre todo, los siguientes: el chocolate, producido por la baya del árbol del cacao, bebida favorita en el México pre y post colombino que se hizo popular en la Europa del siglo XVIII (en el transcurso de una visita a Biarritz, el autor de este libro hubo de pagar una gruesa suma de dinero para beber «cacao de Guayaquil» en el magnífico Palace Hotel, construido por Napoleón III para su esposa andaluza, la emperatriz Eugenia); el tabaco, exportado a Europa en forma de hoja y también en polvo; una amplia gama de tintes para abastecer a las industrias textiles europeas, entre ellos el índigo, la cochinilla y los colorantes derivados del «palo brasilete» y el «palo de Campeche»; otras plantas con aplicaciones industriales, como el henequén, la pita y la goma, que ya hemos mencionado; igualmente, plantas y drogas medicinales, entre las que hay que mencionar la quinina, que se extrae de la corteza del árbol llamado «cascarilla», la cocaína, tan mal afamada, la zarzaparrilla (de la que en el período colonial se decía que era eficaz para el tratamiento de una enfermedad americana: la sífilis), y el curare, que es el anestésico básico de la medicina moderna.

Se puso de moda, sobre todo en el siglo XVIII, entre escritores como Campillo, Uztáriz y Antonio de Ulloa, pasar revista a éstos y a otros productos naturales que la América española podía exportar al mercado europeo, para lamentarse a continuación de que la obsesión por el oro y la plata hubiese cegado a los españoles a su importancia. En la segunda mitad de este capítulo examinaremos esta idea con más profundidad.

La realidad del intercambio económico y comercial

La ideal relación económica entre una potencia imperial europea y sus colonias ultramarinas, como definen los teóricos mercantilistas de los siglos XVII y XVIII, consistía en que las dependencias de esa potencia aportasen los ingresos fiscales que ponían a disposición de la potencia metropolitana un excedente después de pagar los gastos de su administración local y su defensa, y además le enviasen materias primas para

procesarlas en sus fábricas y exportarlas a otros países. Dejando a un lado la cuestión, algo abstracta, de si las posesiones americanas de España debieran ser consideradas como verdaderas colonias o como reinos ultramarinos técnicamente de la misma categoría que los reinos de la España peninsular, y concentrando nuestra atención en las realidades económicas y comerciales, enseguida resulta evidente que las verdaderas relaciones entre España y América, por lo menos durante lo esencial del período colonial, se apartaron considerablemente de este concepto teórico. Incluso en el último cuarto del siglo XVIII —como se desprende del capítulo noveno de este libro—, que fue un período en el que, por primera vez, España comenzó a explotar verdaderamente las riquezas potenciales de regiones hasta entonces olvidadas, como Venezuela, Cuba y el Río de la Plata, como grandes exportadoras a Europa de cueros, azúcar, tabaco, algodón, cacao, índigo y otros productos, los metales preciosos, principalmente en forma de monedas de plata, siguieron siendo la principal mercancía importada por España de América, hasta el punto de representar el 56 % del valor total de esas importaciones; e incluso a fines de la era colonial, el metal precioso seguía dominando las exportaciones de Perú y de Nueva España a pesar de la prosperidad agrícola de esta última región durante el siglo XVIII, hasta el punto de representar el 90 % y el 80 %, respectivamente, de las importaciones españolas de esos dos virreinatos. Y dos siglos antes, el predominio del metal precioso era aún mayor, en parte a causa de la deliberada insistencia (tanto oficial como particular) en obtener de esas tierras riqueza en su forma más tangible, y en parte también porque la mayoría de las regiones americanas con capacidad para convertirse en grandes exportadoras de productos ganaderos y agrícolas estaban al margen de las rutas oficiales del comercio internacional (de lo que hablaremos en el capítulo tercero), o se encontraban todavía en un estado primitivo de desarrollo económico. El resultado, previsible, de este estado de cosas, fue que, durante el período de auge de 1580 a 1630, el metal precioso siguió representando, por lo menos, el 80 % de todas las exportaciones americanas a España. Los niveles más altos se alcanzaron en la última década del siglo XVI, cuando el metal precioso llegó a ascender al 96 % de las importaciones españolas, y su punto más alto fue en 1594; en el quinquenio de 1591 a 1595, la cifra total fue de 35.000.000 de pesos (para entonces el peso, moneda de plata que pesaba una onza y se subdividía en 80 reales de 30 maravedís, es-

taba ya convirtiéndose en la unidad de cuenta e intercambio del imperio español, equivalente al peso de oro común y al peso de ocho, tan apreciado por los bucaneros ingleses del Caribe).

En principio, el depender en gran medida del metal precioso no significa necesariamente que la economía interna de España estuviese abocada al fracaso —por ejemplo, su vecino, Portugal, iba a mostrar más adelante una considerable astucia en el arte de compatibilizar la dependencia del oro brasileño para financiar su déficit comercial internacional entre 1690 y 1750, con cierta protección de su economía nacional contra la penetración inglesa y el constante desarrollo de los recursos agrícolas de Brasil—, pero, en el contexto de la España de los Habsburgo, la incapacidad de articular (o por lo menos, aplicar) una política industrial eficaz en una situación de impuestos altos, consumo también alto, ruinosos conflictos internacionales y, posiblemente, falta de talento empresarial (por lo menos entre la clase castellana políticamente dominante), transformó el constante aumento de circulación de plata americana en una subida ininterrumpida y, en último término, ruinosa, del nivel de vida. Esta tendencia era general a toda Europa, pero donde los precios subieron antes y más rápidamente fue en España: el aumento general que se produjo en los precios en el siglo XVI suele pasar por haber sido de un 400 %, aproximadamente (cifra, por cierto, muy comedida para la Iberoamérica actual, pero catastrófica en aquella época). Hay ciertos indicios de que, hasta los años setenta del siglo XVI, este proceso inflacionario estimuló la producción industrial española, pero los aumentos salariales tendieron a quedar a la zaga de los precios, abaratando la mano de obra; y después se produjo el fenómeno contrario (en parte debido a la escasez de mano de obra morivada por la emigración de artesanos a América), junto con un creciente abismo tecnológico entre los productores textiles de España y los del norte de Europa, lo que elevó los costos y los precios españoles por encima de los de otros países. Naturalmente, no conviene exagerar la índole y la intensidad del problema: prácticamente todos los barcos que zarpaban de Sevilla hacia Veracruz o el istmo de Panamá llevaban tela de lana de Castilla, hierro de Vizcaya, espadas y cuchillería de Toledo, libros, muebles, azulejos, cerámica y obras de arte de Sevilla, cueros repujados de Córdoba y muchos otros productos de las industrias tradicionales de toda España, sin olvidar sombreros, guantes, abanicos, peinetas, cosmética, cristalería, papel, etc., así como productos típicos

de la economía rural andaluza, de los que los más importantes eran vinos, aguardientes, harina, aceite, nueces, alubias, pescado, embutidos, jamones, fruta y uvas pasas. Ciertos comentaristas han sugerido que la demanda americana de estos productos alimenticios de valor relativamente bajo y gran volumen fue bajando a partir de 1550, a medida que los colonos se iban acostumbrando a los productos americanos o bien recurrían a los viñedos, haciendas y olivares locales para satisfacer sus necesidades de bebidas y alimentos de origen europeo. La verdad es que, aunque la importancia relativa de las exportaciones agrícolas españolas dentro del marco de las exportaciones a América, bajó, efectivamente, a medida que los comerciantes sevillanos iban surtiéndose en el extranjero de productos textiles de alta calidad (encajes, sedas, ropa blanca, tejidos ligeros de lana, terciopelos, damascos, etc.) para satisfacer la demanda de los sofisticados habitantes de las ciudades coloniales. En términos absolutos, la demanda de estos géneros siguió subiendo a medida que los consumidores americanos se enriquecían y hacían más ostentación de su dinero. Incluso en el siglo XVIII, cuando Barcelona recibió, por fin, permiso de acceso directo al comercio, primero con el Caribe y luego con los puertos de la tierra firme americana, el aumento de su producción de manufacturas de algodón y seda para el mercado americano que provocó este permiso fue casi igualado por el crecimiento de demanda de aguardiente catalán, que llegó a ascender al 31 % del valor de las exportaciones a América de mercancías españolas desde el puerto barcelonés, mientras la demanda de productos textiles estampados no pasaba del 27 %. A lo largo de todo el período colonial, los ricos y refinados consumidores americanos estaban dispuestos a pagar más por vino dulce de Málaga, aguardiente catalán o manzanilla de Sanlúcar que por sucedáneos locales, más baratos pero no tan buenos; de la misma manera, a fines del siglo XX, los limeños y mexicanos ostentosos prefieren servir a sus invitados whisky escocés, por razones tanto sociales como de gusto, antes que pisco, ron o tequila.

Volviendo a las importaciones de América, vale la pena insistir en que prácticamente todos los barcos que llegaron a los puertos españoles procedentes de América durante todo el período colonial, a menos que se tratase de buques de guerra, que sólo llevaban plata de la Corona, tenían en su cargamento productos agrícolas y naturales americanos, entre los que había curiosidades exóticas, como, por ejemplo,

loros, monos, o cocos, mercancías de importancia económica media, como lingotes de cobre o lana de vicuña, y una amplia variedad de hierbas, especias y productos medicinales; y, además, plomo y estaño; y cereales, como trigo, arroz y cebada; café y té; y muchos productos animales, como pieles, cuernos, cascos, sebo y lana de oveja; y cuero, que era más importante; y, finalmente, los cultivos comerciales de que ya hemos hablado, entre los que eran los más valiosos el azúcar, el cacao y el tabaco. Aunque, en la última década del siglo XVI, el valor de estos productos agrícolas era realmente insignificante —en 1594, por ejemplo, la cochinilla, los cueros y el índigo constituían solamente el 4,5 % del total de las importaciones, y el resto se componía, como ya hemos dicho, enteramente de metales preciosos—, entre 1550 y 1700 ya llegaban al 15 % del total, y siguieron subiendo hasta niveles muy altos. Hay indicios de que incluso las bajas cifras de que disponemos sobre las importaciones agrícolas de fines del siglo XVI exageraban la verdadera demanda de productos coloniales en la España de los Habsburgo, cierto número de los cuales, además, ya existían de fuentes locales, como, por ejemplo, los cueros, que se importaban en grandes cantidades desde Veracruz a fines del siglo XVI y tenían muy poco valor en Sevilla, sirviendo, más que para otra cosa, para lastrar barcos que no encontraban cargamentos lucrativos para el viaje de vuelta a causa del espacio que exigía la principal de todas las mercancías: la plata. También el azúcar, aunque ya se importaba en España desde la Hispaniola a comienzos de los años veinte del siglo XVI, tenía en Sevilla un mercado muy limitado, en parte a causa del azúcar que llegaba del sur de España y de las islas Canarias; los comerciantes sevillanos, además, eran lentos en explotar la demanda de azúcar del norte de Europa, donde, naturalmente, no era posible cultivar la caña. Para fines del siglo XVI, la demanda de cueros y azúcar en el norte de Europa había alcanzado importantes niveles, estimulando a aumentar la re-exportación, pero, para entonces, la dependencia comercial de España de existencias aparentemente inagotables de plata americana parecía haber reducido la iniciativa empresarial española, dejando a los comerciantes holandeses e ingleses la tarea de satisfacer la demanda noreuropea de esos productos, que se obtenían, no en Sevilla, sino por medio del comercio directo, aunque ilegal, con pequeñas islas caribeñas muy alejadas de las patrullas navales y las defensas costeras españolas. Los portugueses, que probablemente fueron siempre unos comerciantes más

perspicaces que sus vecinos españoles, comenzaron también, a fines del siglo XVI, a explotar la creciente demanda de azúcar introduciendo su producción a gran escala en el norte del Brasil, y, naturalmente, la mayor parte de las islas arrebatadas de España en el siglo XVII por sus rivales extranjeros —en particular Barbados, Saint Kitts, Martinica y Guadalupe, seguidas, con el tiempo, por Jamaica y Santo Domingo—, y basaron su prosperidad inicial en la producción de tabaco y azúcar para los comerciantes holandeses. Los productores españoles mostraron mucho más interés en productos de tintorería, como el índigo y los árboles silvestres cuya madera (conocida de ordinario por el nombre de palo de Campeche o palo brasilete) producía magníficos tintes muy solicitados por los fabricantes textiles. Lo ideal, y de acuerdo con los principios mercantilistas, era que esos tintes se consumieran en la propia España, pero, para fines del siglo XVI, la decadencia industrial interna española había llegado a tales extremos que, no sólo los productos de tintorería, sino incluso la lana española de alta calidad, se exportaban en crudo a Inglaterra, Francia, Países Bajos e Italia sin apenas valor añadido. Aunque algunos teóricos, como el jurídico canónico Martín de Azpilicueta Navarro, se dieron cuenta de la relación existente entre la afluencia de metal precioso americano y la inflación que acabó forzando a los comerciantes españoles a buscar en el norte de Europa los mejores mercados de sus productos tropicales y las fuentes de los productos industriales que querían reexportar a América —Azpilicueta comentó ya en 1556 que «el dinero tiene mucho más valor donde y cuando es escaso que donde y cuando es abundante»—, ni la Corona española, que era, sin embargo, gran exportadora de plata para pagar sus guerras en el norte de Europa, ni la mayor parte de sus consejeros parecieron preocuparse demasiado o darse cuenta siquiera de la relativa decadencia económica de España hasta que comenzaron a fallar las remesas de metal precioso americano en el segundo cuarto del siglo XVII. Los detalles y las razones de esta decadencia serán examinados en el capítulo tercero de la segunda parte de este libro.

SEGUNDA PARTE

RELACIONES ECONÓMICAS EN LA ERA POSTERIOR A LA CONQUISTA, 1550-1700

Capítulo III

LA «CARRERA DE LAS INDIAS»

Orígenes del sistema comercial de los Habsburgo

Aunque los historiadores siguen debatiendo y disintiendo sobre la cuestión, posiblemente insoluble, de cuándo terminó el mundo medieval y comenzó la historia moderna, casi todos ellos están de acuerdo en que la expansión del comercio europeo más allá del Mediterráneo y del Atlántico Norte —primero, con la expansión portuguesa descendiendo por costa africana a lo largo del siglo xv, y luego, a partir de 1492, con el comienzo de la expansión española en el Caribe, penetrando a continuación en el hemisferio americano— fue crucial en la transición de una Europa esencialmente sumida en sí misma a una economía realmente global, aunque fuese una economía que las potencias europeas continuarían dominando hasta el siglo xx. La gigantesca expansión, a partir de 1500, de las líneas de comunicación marítima y comercial —con España y Portugal pendientes, por lo menos en teoría en el caso de la primera, y en realidad también en el de la segunda, de las fabulosas especias del oriente, o sea, de más allá de América y de África— amplió también las posibles causas de conflicto internacional, que ahora podían surgir fuera de Europa, como también, y cada vez más a lo largo de los siglos xvi y xvii, los posibles campos de la batalla entre las potencias europeas, que ahora podían estar situados más allá de los confines geográficos del Viejo Mundo. En el caso del comercio portugués con Brasil, el valor relativamente bajo (en relación con su volumen) de los cargamentos de productos de tintorería que comenzaron a llegar a Europa en cantidades cada vez mayores para mediados del siglo xvi, atraía pocos depredadores, y tampoco los cargamentos de

azúcar solían tentar a los intrusos (por el contrario, los cargamentos de oro y diamantes, que llegaron a tener gran importancia a partir de fines del siglo XVII, eran, en principio, mucho más vulnerables a los ataques, pero la protección que solía dispensarles la armada inglesa servía para disuadir a los intrusos franceses, y anulaba al tiempo cualquier amenaza procedente de la misma Inglaterra). En el caso de España, su dependencia casi absoluta de los metales preciosos procedentes de América, y la incapacidad de ese país para llegar a un acuerdo permanente durante el período de los Habsburgo con Inglaterra o Francia (y también, naturalmente, sus viejas diferencias con los holandeses), se juntaron para garantizar que sus barcos mercantes estuvieran casi siempre amenazados por el ataque de intrusos extranjeros —tanto oficiales como particulares—, sobre todo a partir de mediados del siglo XVI, cuando Francia e Inglaterra comenzaron a salir de un largo período de inestabilidad interna y a enfrentarse con España para obtener, si no los territorios del imperio, sí, por lo menos, los beneficios que éste producía.

Incluso sin la creciente amenaza de intrusión internacional en las líneas imperiales de comunicación, tanto España como Portugal habrían acabado por adoptar de todas formas un sistema de convoyes para gran parte de su tráfico comercial con América y África (y más allá todavía, por los océanos Índico y Pacífico), aunque sólo fuese por las enormes distancias que había que cubrir para mantener contacto con sus lejanísimas posesiones y asociados comerciales, así como también por la vulnerabilidad de los barcos, pequeños y frágiles, que al principio del siglo XVI se exponían a los peligros de alta mar. El peligro añadido de un ataque directo de corsarios, bucaneros y piratas —al principio en el Atlántico oriental, y luego, por lo menos en el caso español, también, y cada vez más, en aguas americanas— confirmó la necesidad de ese sistema, y de la táctica, derivada de éste, de organizar escuadrones navales para patrullar trechos especialmente peligrosos del mar y tratar así de dispensar protección a la marina mercante. Ya en 1521 —o sea, cuando, con la llegada a Europa de los primeros objetos fabulosos de plata y oro obtenidos como consecuencia de la penetración en el México azteca, se dieron cuenta los españoles de la posibilidad de rivalidades extranjeras por la riqueza de la tierra firme americana—, los escuadrones navales españoles comenzaron a patrullar el peligroso triángulo marítimo entre la costa de Andalucía occidental, las

Canarias y las Azores, a fin de proteger esa zona contra los intrusos del norte de Europa y contra los corsarios, cada vez más peligrosos, del norte de África. El año siguiente la Corona española promulgó regulaciones que exigían a los barcos mercantes llevar artillería para defenderse, y en 1526 se publicaron nuevas instrucciones que ordenaban a los barcos mercantes navegar siempre en grupos. A comienzos de los años cuarenta de ese siglo aparecieron los primeros atisbos del rígido sistema que se consolidaría en tiempo de Felipe II (1556-1598), aunque, en este primer período —o sea, entre 1543 y 1554 (en este último año el comercio se paralizó casi por completo ante los persistentes ataques franceses)—, todavía se percibía cierta flexibilidad que permitía a los barcos navegar aisladamente, sobre todo si llevaban mercancías insólitas o perecederas, como, por ejemplo, esclavos. Entre 1543 y 1554 salió una flota anual de Sevilla al Caribe, dividiéndose en dos grupos a la altura de la Dominica, y entonces una parte seguía en dirección sudoeste, hacia Cartagena y Nombre de Dios, en el istmo de Panamá, y la otra al oeste, hacia Santo Domingo y Veracruz. Aunque durante los últimos años del reinado de Carlos I se mantuvo contacto entre Sevilla y esos puertos americanos, un prolongado período de guerra franco-española a mediados del siglo tuvo como consecuencia una brusca y progresiva decadencia del comercio trasatlántico entre 1551 y 1554, ya que escuadrones navales y piratas franceses bloqueaban la costa de Andalucía y capturaban implacablemente todos los barcos mercantes que trataban de romper el bloqueo. Entre 1553 y 1554 fueron hundidos o capturados por lo menos 25 barcos españoles, y los efectos de ello en la seguridad mercantil (que también por entonces sufría las consecuencias de la confiscación por la Corona de capital comercial, un bajón en la economía interna española y un exceso de oferta de artículos de lujo en el mercado americano hasta 1550) fueron suficientes para reducir el tráfico marítimo al nivel más bajo de que se tiene constancia desde comienzos de los años veinte de ese siglo. Además, la gran mayoría de los 23 barcos que, en principio, zarparon de América para España en 1554, y los 36 que zarparon desde España para América en ese mismo año (en 1550 las cifras fueron, respectivamente, 133 y 82), terminaron su viaje en las Canarias, donde la protección naval española era relativamente fuerte, y no en Sevilla o Nombre de Dios y Veracruz, los respectivos extremos del sistema comercial español, lo que suponía una mayor inmovilización de capital. Aunque las comu-

nicaciones entre Sevilla y América se reanudaron normalmente en 1555, en parte como consecuencia de una acción naval más eficaz contra los piratas a la altura de la costa española, y este estado de cosas se reforzó gracias a una suspensión de hostilidades con Francia en 1556-1557, hasta 1559 no volvieron a reinar las condiciones necesarias para iniciar de nuevo un largo período de expansión comercial, gracias a la firma del Tratado de Cateau-Cambrésis.

El crecimiento comercial a partir de 1559, que en los años sesenta y setenta de ese siglo se caracterizó por una expansión constante y bastante espectacular, fue aumentando su ritmo en los años ochenta y noventa, para cuando, como es sabido, la política exterior de Felipe II dependía ya radicalmente de la capacidad de América para enviar a España los ingresos fiscales —principalmente en forma del quinto de la Corona sobre toda la producción de plata— con que sufragar grandes ejércitos en Italia, Países Bajos y Alemania, y fuerzas navales tanto en el Mediterráneo como en el Atlántico. Esta expansión comercial y fiscal se desarrolló contra un telón de fondo de consolidación e institucionalización del marco comercial y defensivo que se había introducido de manera indecisa en los años cuarenta del siglo XVI, y cuyo principal objetivo consistía en proteger el comercio de Indias de los ataques armados de los intrusos extranjeros. Como veremos, aunque este objetivo esencial se consiguió en gran parte, la rigidez y falta de elasticidad del sistema fue un importante factor en un proceso de decadencia gradual, pero inexorable, en el comercio entre España y América, que comenzó a manifestarse en la segunda década del siglo XVII —en cuya primera década el valor del comercio había llegado a su cima— y continuó hasta el período borbónico. Antes, sin embargo, examinaremos las principales características de la estructura que introdujo Felipe II en los años sesenta del siglo XVI, las cuales, además, iban a sobrevivir, en gran medida intactas, hasta el siglo XVIII.

Estructura y características principales del sistema comercial de los Habsburgo

Como la monarquía portuguesa, con la que compartió un monopolio de sistemática expansión ultramarina hasta la segunda mitad del siglo XVI, y como las monarquías de Francia e Inglaterra, que supervi-

saron la creación de grandes imperios en el siglo XVII, la monarquía Habsburgo de la España del siglo XVI creía firmemente que los beneficios del intercambio comercial debían ser reservados exclusivamente para los españoles. Esta actitud pasó también a la monarquía borbónica de la España del siglo XVIII, que, aunque deseosa de promocionar la expansión económica por medio de un comercio más libre, también estaba decidida, como veremos en el capítulo octavo, a tratar de excluir a los barcos extranjeros de toda participación en el intercambio comercial entre la metrópoli y sus dependencias americanas. La sugerencia de los teóricos económicos del siglo XVIII, y de los historiadores autonomistas regionales españoles del siglo XX, de que en realidad se trataba de un antinatural monopolio castellano-andaluz dentro de este marco nacionalista del período colonial, es algo fantasiosa, pues la emergencia de Sevilla en la primera década del siglo XVI, primero como puerto principal, y luego como el único con permiso para enviar y recibir barcos de América —sucesora, en esto, de Palos de la Frontera, de Cádiz (puertos de donde salió Colón en sus dos primeros viajes, respectivamente), de Sanlúcar de Barrameda, y, finalmente, de otros pequeños puertos situados más cerca del Atlántico—, no era consecuencia de ningún privilegio artificial, sino una natural transferencia de autoridad, tanto administrativa como comercial, a la principal ciudad del sudoeste de España, entre cuyas ventajas naturales se incluía un puerto seguro, un interior rico en agricultura y una sofisticada estructura comercial-financiera-artesanal capaz de satisfacer las necesidades de la empresa americana, entonces en rápido desarrollo. En cierta medida este monopolio era elástico, porque los barcos que regresaban, sobre todo si traían mucho cargamento, anclaban con frecuencia en Sanlúcar para descargar allí por lo menos una parte de sus mercancías, y los productores agrícolas de toda Andalucía occidental estaban también íntimamente integrados en la estructura comercial imperial, organizada desde Sevilla. Esta participación era un reflejo natural de su situación geográfica y de sus vínculos financieros con las casas comerciales de Sevilla. Sin embargo, otros intentos, más artificiales, de introducir otros puertos españoles en la red comercial americana no prosperaron. En 1529, por ejemplo, se produjo una reacción insignificante en el norte de España ante la decisión del emperador Carlos V de dar licencia a cierto número de puertos españoles, entre ellos La Coruña, para enviar barcos a América, y de la misma manera, algunos puertos mediterráneos,

como Alicante y Cartagena, respondieron de forma poco positiva a la decisión de Carlos III de romper el monopolio de comercio americano que disfrutaba Cádiz en el siglo XVIII (a donde se transfirió oficialmente el monopolio sevillano en 1717, más que nada como consecuencia de la sedimentación del río Guadalquivir). Este paso oficial del control del monopolio a Cádiz no transgredía el principio mismo del monopolio, pero su importancia, a nivel local, fue considerable, sobre todo, como es natural, porque Sevilla se las había arreglado para seguir conservando el control burocrático del comercio (como sede de la Casa de la Contratación y del Consulado de Cargadores de Indias), a pesar de que las flotas usaban Cádiz como puerto de partida y regreso a partir de 1680.

Hasta fines del siglo XVII, la defensa del monopolio español del comercio americano, y, por derivación, el control de la emigración, se basaba inicialmente en la gestión administrativa del comercio que aportó la fundación de la Casa de la Contratación en Sevilla en 1503. Este poderoso organismo, alojado, simbólicamente, en los Reales Alcázares de la ciudad, reunía diversas funciones comerciales, políticas, científicas y judiciales, funciones que conservó en su mayoría incluso después de la fundación oficial del Consejo de Indias en 1519. La Casa registraba la partida y llegada de todos los barcos y convoyes organizados hacia las Indias, preparaba a pilotos, levantaba mapas y cartas, funcionaba como oficina de correos y centro receptor del erario real y desempeñaba importantes funciones legales, entre las que hay que mencionar el control de testamentaría de los patrimonios de los ciudadanos españoles que morían en América. A partir de 1543, la Casa de la Contratación funcionó en íntimo contacto con el Consulado o gremio comercial de Sevilla, cuyos miembros —procedentes de las principales familias de comerciantes de la ciudad— recibían de la Corona no sólo la concesión de un monopolio formal del comercio de Indias, en forma de obligación de organizar la financiación y defensa de las flotas regulares, sino también, según observa oportunamente Clarence Haring, la capacidad de

> controlar el carácter y el volumen de los cargamentos que salían para Indias, así como de dictar a voluntad los precios en América [1].

[1] C. Haring, *The Spanish Empire in America*, Nueva York, 1947, p. 300.

La organización de los barcos en convoyes, protegidos por buques de guerra, otra característica esencial del sistema comercial imperial de los Habsburgo que los reformadores borbónicos solían criticar como incompatible con la libertad y la flexibilidad comercial, representaba también, por lo menos en su origen, una institucionalización de dos recursos espontáneos y relacionados entre sí, cuyo objeto era proteger a los barcos de Indias de los piratas y de las fuerzas navales de otras potencias europeas, más que la imposición desde arriba de una estructura artificial. Ya en 1512, la Casa de la Contratación enviaba barcos de guerra a las Canarias para proteger el tráfico de Indias de los corsarios franceses. A partir de 1521, como ya hemos visto, el triángulo marítimo entre la costa andaluza, las Canarias y las Azores estaba protegido por escuadrones navales españoles, y no sólo contra los piratas franceses (durante todo el siglo XVI los hugonotes establecidos en La Rochelle consideraron a los barcos españoles una presa legítima incluso en los infrecuentes períodos en que Francia y España estaban en paz), sino también contra los corsarios argelinos. A partir de 1522, los barcos mercantes más grandes se vieron obligados a llevar cañones para su defensa, y desde 1526 se les prohibió zarpar solos de o hacia las Indias, recabándose fondos, a partir de esta segunda fecha, para financiar una auténtica protección, además de los gastos de una burocracia cada vez más numerosa, con un nuevo impuesto sobre los cargamentos llamado *la avería*. En 1542, como consecuencia de la reanudación de las hostilidades con Francia, se impusieron nuevas restricciones a las empresas comerciales individuales, al prohibirse a partir de 1543 toda expedición a Indias que constase de menos de diez barcos; y lo cierto es que, desde esa fecha hasta 1554, cuando los franceses bloquearon la boca del Guadalquivir, interrumpiendo el comercio durante dos años, una flota anual, organizada por el nuevo Consulado, salía de Sevilla hacia el Caribe, dividiéndose en dos grupos en las cercanías de la isla de Dominica, uno con destino a Cartagena-Nombre de Dios y el otro a Santo Domingo-Veracruz. En 1554, a petición del Consulado, la Corona ordenó que zarparan hacia América dos flotas al año, una en enero y la otra en septiembre, protegidas por cuatro barcos de guerra especializados en estas operaciones y financiados con la avería. A pesar de todo, el nuevo sistema no entró en vigor, con ciertos cambios que describiremos más adelante, hasta 1564, cuando la Corona decidió mantener sus precauciones defensivas, a pesar de la paz con Francia,

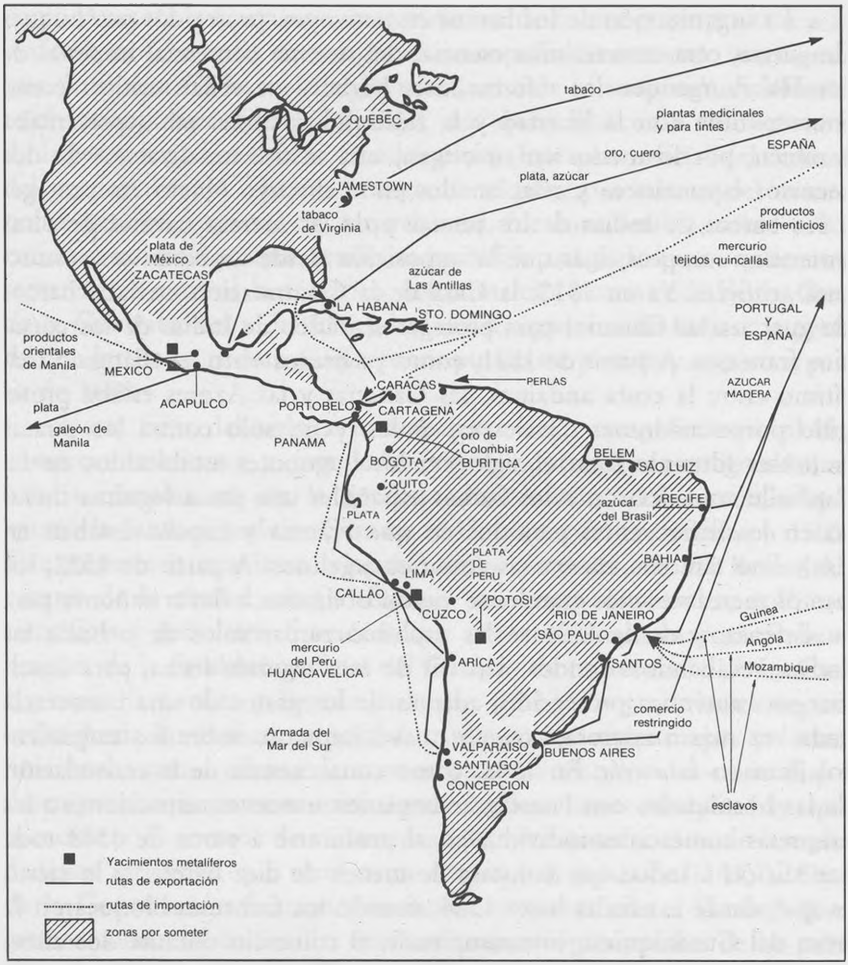

Figura 1. La economía americana y las principales rutas del comercio marítimo. Fuente: F. Morales Padrón, *Atlas Histórico Cultural de América,* 2 volúmenes, Las Palmas, 1988, p. 332.

firmada en 1559, por causa de un creciente, y muy justificado temor a los ataques holandeses e ingleses contra barcos españoles.

A partir de 1564, la Carrera de las Indias, o comercio con Indias, adoptó la configuración que conservaría, sin modificación alguna, hasta la Guerra de Sucesión (aunque, como veremos, zarpaba con decre-

ciente regularidad, sobre todo a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII); desde entonces, prácticamente todos los barcos que iban y venían de Indias formaban en convoy armado, con la principal excepción de los *avisos*, barcos correo que mantenían las comunicaciones entre los convoyes. En principio, iban a salir de Sevilla dos flotas al año: la primera, conocida por el nombre de *la flota*, saldría con destino a Veracruz en abril, acompañada por unos cuantos barcos destinados a Santo Domingo (cuya parte del comercio, tanto en términos relativos como absolutos, bajó considerablemente después de la conquista de México), otras islas y Honduras; la segunda flota, conocida por el nombre de *los galeones*, tenía por objeto, en primer lugar, comerciar indirectamente con el virreinato de Perú, pero se suponía que en agosto saldría con destino al pequeño puerto de Nombre de Dios, en el istmo de Panamá. Una vez que llegase a Dominica, siguiendo una ruta de 10 o 12 días hasta las Canarias, y otra de 23 a 25 días hasta el Caribe, unos cuantos barcos se separarían rumbo a Cartagena, en la costa de Venezuela, mientras la flota principal proseguiría su camino hacia el istmo, con la esperanza, a veces decepcionada, de sincronizar su llegada con la de la plata enviada al norte desde Perú. Hubo ciertas pequeñas modificaciones en este plan a lo largo de su larga historia —por ejemplo, Nombre de Dios fue substituido en 1598 por Portobelo, que estaba mejor defendido, como consecuencia del saqueo de aquel puerto por una expedición al mando de los aventureros ingleses Francis Drake y John Hawkins—, pero, en lo esencial, el sistema siguió intacto durante todo el período de los Habsburgo.

Las fechas, aparentemente arbitrarias, de salida de los convoyes de Sevilla, aunque en la práctica siempre eran flexibles, habían sido escogidas con gran cuidado; en primer lugar, para permitir a las flotas respectivas invernar en Veracruz y Nombre de Dios/Portobelo antes de reunirse en La Habana en marzo o abril para reparaciones y reavituallamiento, y salir juntas con destino a España con tiempo suficiente para estar fuera del golfo de México antes de agosto, cuando era más probable que se desencadenasen huracanes. La integración en este sistema del Puerto de Santo Domingo fue haciéndose menos importante con el tiempo, sobre todo en el siglo XVII, con la consecuencia de que las necesidades de los puertos de tierra firme adquirieron una importancia fundamental. Los intentos de sincronizar las fechas de llegada y partida aspiraban, evidentemente, a una estructura ideal que, en reali-

dad, era vulnerable a una amplia gama de imprevistos, como, por ejemplo, el mal tiempo, los ataques de los piratas, la suspensión del comercio en períodos de guerra declarada (o de temor de ruptura de hostilidades), la disponibilidad de mercancía que cargar y el que hubiese barcos o capital con que financiarlos y suficiente confianza comercial. En realidad pocas veces se conseguía la sincronización de las flotas de regreso, y cada vez fue más frecuente que la flota saliese para España en abril o mayo, llegando a Sevilla en agosto o septiembre, mientras los galeones, que con frecuencia pasaban más tiempo en el istmo de lo que se había pensado, retrasaban su partida de Cuba hasta septiembre u octubre. Además, ya desde 1580, se observó una clara tendencia a las partidas bienales, en lugar de anuales, desde Sevilla, a causa de la dificultad de preparar flotas de partida antes de la vuelta de las del año anterior. Había, en otro nivel, un serio problema: el habitual fraude fiscal que intentaban los armadores y toleraban los aduaneros, consistente en evitar el pago de la avería; en casos extremos se metía la mercancía de contrabando a bordo de los barcos de guerra de la escolta, aunque la historia de que se usaban las bocas de los cañones para almacenarla es probablemente falsa.

A pesar de éste y otros problemas, el sistema funcionó eficazmente dentro de sus términos de referencia, que eran algo estrechos y cuyo objetivo consistía en proteger los principales convoyes contra los ataques y llevar a España las remesas de plata de Nueva España y Perú para la Corona y los comerciantes de Sevilla, y, a través de éstos, para los abastecedores españoles de productos agrícolas y los proveedores de productos manufacturados que se consumían en América, entre los que había cada vez más de procedencia extranjera. La principal escolta armada, la llamada Armada de la Guardia de la Carrera de Indias, solía constar, como mínimo, de dos y, más frecuentemente, hasta de ocho grandes barcos de guerra bien armados, pero nunca conseguía impedir ataques contra navíos aislados que se separaban de la flota principal, o contra los que se dedicaban al comercio local, sobre todo en el Caribe, donde los intrusos extranjeros con bases en islas remotas podían operar con relativa impunidad. Sin embargo, los galeones de vuelta a España nunca eran saqueados del todo, y el tesoro de la flota de Nueva España sólo se perdió en una ocasión, cuando un pirata holandés, Piet Heyn, lo capturó en la bahía de Matanzas, a la altura de la costa norte de Cuba, en 1628. El botín —15.000.000 de *guilders*— fue enorme, y no

sólo permitió el pago de un dividendo de un 50 % a los accionistas de la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales, sino también la financiación de la sistemática penetración holandesa en el nordeste de Brasil, donde, para los años treinta del siglo XVII, los holandeses controlaban ya Pernambuco y toda la comarca que se extiende entre Paraibo do Norte y São Francisco. Los holandeses volvieron masivamente al Caribe a comienzos de los años treinta, capturando cierto número de islas, entre las que estaban Curaçao, Aruba y Tobago, así como también San Martín. La Corona española, tratando desesperadamente de defender sus barcos, ya que no su territorio, recurrió al sistema tradicional de los escuadrones armados. La Armada de Barlovento, con base en Puerto Rico y pagada con un aumento de la alcabala que se percibía en Nueva España, consistía en barcos construidos en La Habana, y su creación data de 1636, aunque no actuó eficazmente hasta los años cuarenta del siglo XVII; esta nueva fuerza consiguió impedir una nueva Matanzas, pero no poner freno a la colonización de islas desiertas por extranjeros o el habitual contrabando con colonias españolas por parte de intrusos holandeses, ingleses y franceses desde sus bases isleñas.

De la misma manera, la Armada del Mar del Sur, que operaba desde el importante puerto peruano de El Callao bajo la autoridad del virrey, aunque fue creada demasiado tarde para impedir que Francis Drake se apoderase de metal precioso por valor de 450.000 pesos a la altura de la costa peruana en el transcurso de su circunnavegación del globo, entre 1577 y 1580. Lo cierto es que la decisión de crear esa armada fue tomada por el virrey Francisco de Toledo, y confirmada por Felipe II, a modo de respuesta a las depredaciones de Drake en el Pacífico entre abril de 1578, cuando pasó por el estrecho de Magallanes, y abril de 1579, cuando llegó a la costa de Nueva España. Esta flota, según un reciente y autorizado análisis de su historia, consiguió garantizar que

> desde su creación, ningún contingente importante de plata, en tránsito por el Mar del Sur, cayó en manos de potencias hostiles o de piratas [2].

[2] P. E. Pérez-Mallaína Bueno y B. Torres Ramírez, *La Armada del Mar del Sur*, Sevilla, 1987, p. 340.

El sistema de flotas funcionó, en general, de manera eficaz en su tarea principal, que era proteger la ruta trasatlántica, y también los convoyes del Pacífico, menos importantes, que llevaban la plata del Alto Perú, primero de Arica a El Callao, y, luego, de allí al istmo de Panamá bajo la protección de la Armada del Mar del Sur, pero tenía dos clarísimas desventajas. La primera, probablemente inevitable, era el costo. A medida que, en el transcurso de la segunda mitad del siglo XVII, bajaba el monto de los ingresos gubernamentales, los fondos dedicados a la defensa iban subiendo no solamente en términos relativos, sino también absolutos.

En la década 1591-1600, por ejemplo, cuando el total de los ingresos del virreinato de Perú llegaba a 31.000.000 de pesos, el 64 % de esa suma se enviaba a España, y sólo el 36 % (o sea, 11.000.000 de pesos) se quedaba en Perú para sufragar gastos locales; en 1681-1690, en cambio, la totalidad de los ingresos, 24.000.000 de pesos, ya era menor, y, lo que resulta más importante, sólo un 95 % (1.200.000 pesos) se quedaba en el virreinato, más que nada para el mantenimiento de la flota del Pacífico, la financiación del astillero de Guayaquil, que construía los barcos de esa flota, y el pago de los gastos para la fortificación del estratégico puerto de El Callao, del que salía prácticamente toda la plata del Perú camino de Panamá, y por el que la capital virreinal, Lima, situada a aproximadamente 12 kilómetros en el interior, recibía todos sus pertrechos y vituallas tanto de Europa como de otras partes de la América española [3].

El segundo problema, y quizás el más difícil, derivado de las limitaciones, tanto geográficas como estructurales, que imponía al comercio el sistema de los Habsburgo, era la incapacidad de reaccionar ante las cambiantes necesidades de los consumidores y productores americanos, sobre todo a fines del siglo XVII y comienzos del XVIII. En parte esta inflexibilidad era una consecuencia natural de que el comercio trasatlántico tuviera que verse reducido, en el extremo americano del sistema, a un número pequeño de puertos: Veracruz, Nombre de Dios-Portobelo, en el istmo de Panamá, y, en menor medida, también Santo Domingo. Aunque, por razones históricas y geográficas, la ruta

[3] K. Andrien, *Crisis and Decline: The Viceroyalty of Peru in the Seventeenth Century*, Albuquerque, 1985, pp. 33-34.

natural de abastecimiento de Perú, y para el envío de la plata peruana a España, era la ciudad de Panamá, la Corona y los comerciantes no supieron reaccionar en el período Habsburgo tardío ante el crecimiento del comercio de contrabando en el Río de la Plata legalizando el comercio con Buenos Aires, y esto fue prueba contundente de la inflexibilidad de los intereses beneficiados por el sistema.

En gran medida, esta rigidez de la estructura comercial de los Habsburgo tenía por causa no solamente ciertas restricciones legales, sino también el monopolio comercial existente dentro del sistema americano a favor de los consulados de México y Lima, creados respectivamente en 1592 y 1593, y muy semejantes al de Sevilla, donde los comerciantes mexicanos y peruanos tenían fuertes vínculos comerciales, de amistad e incluso de parentesco. Para estos poderosos y privilegiados comerciantes, cuyo capital e influencia controlaban el envío de las flotas desde Sevilla, la marcha de las ferias comerciales de Veracruz y Portobelo, y el envío de las mercancías a los almacenes de México y El Callao para su distribución por toda Nueva España y Perú, la escasez de mercancías no suponía necesariamente un problema —al contrario, la escasez podía incluso considerarse como una ventaja, por lo menos desde su mezquino punto de vista particular—, porque, como iban a observar ciertos críticos desde el comienzo de la era borbónica, por ejemplo José del Campillo, la demanda no satisfecha garantizaba precios altos y beneficios fáciles. El peligro, como es natural, estaba en que la demanda de los consumidores se satisficiese por medio del desarrollo de la producción doméstica, o bien por el sistema, mucho peor, del contrabando, remedio que, ciertamente, era capaz de hacer frente a la demanda, pero que, desde el punto de vista oficial, tenía las características negativas de competir con la producción nacional y de no aportar nada al fisco. Estos factores, como es natural, eran precisamente lo que daba a los contrabandistas una ventaja competitiva sobre los comerciantes y los productores que actuaban dentro de la estructura comercial oficial, cuya combinación de burocracia pesada y renqueante y altos impuestos tendía a sofocar toda iniciativa y espíritu de empresa. En realidad, el fundamental problema económico del sistema comercial de los Habsburgo era que la mercancía que necesitaban los consumidores americanos llegaba a éstos en cantidad cada vez menor y a precios cada vez menos aceptables, y no sólo a causa de las actitudes restriccionistas de los monopolistas, sino también porque, para

finales del período Habsburgo, España ya no tenía ni la capacidad productiva ni la iniciativa necesaria para satisfacer siquiera las necesidades básicas del mercado americano.

En tales circunstancias, ¿por qué sobrevivió durante dos siglos ese sistema sin reforma alguna, a pesar de que, para el segundo cuarto del siglo XVII, ya había pruebas evidentes de que estaba perdiendo dinamismo y eficacia? Ya hemos indicado algunas de las respuestas a esta pregunta semirretórica, o, al menos, hemos aludido a ellas: las restricciones que limitaban la licencia de puertos, por ejemplo, ayudaban a mantener la ilusión de que la Corona y sus agentes podían controlar la emigración, y, de esta forma, excluir de América a grupos religiosos indeseables, como los judíos y los cristianos nuevos, así como también a los representantes, políticamente desestabilizadores, de las naciones de Europa del norte, en los que el defecto del protestantismo tendía a unirse con el evidente peligro de la falta de respeto a los más básicos valores culturales hispánicos. Las limitaciones geográficas al intercambio comercial directo parecían también garantizar una mayor seguridad para los barcos, al permitir a la Corona y a sus agentes concentrar las medidas defensivas —sobre todo la construcción de fortificaciones y la instalación de cañones— en un número limitado de lugares clave. Sevilla, por ejemplo, estaba al abrigo de la penetración extranjera (aunque Cádiz, evidentemente, era vulnerable a los ataques directos, como el que llevaron a cabo conjuntamente ingleses y holandeses en julio de 1596, cuando los barcos de la flota de partida fueron incendiados sin soltar amarras, y también a los tipos más dañinos de bloqueo en períodos de guerra declarada); la ciudad de Veracruz estaba bien fortificada, y también su puerto de San Juan de Ulúa, donde atracaban los barcos de la flota cuando llegaban para abastecer a Nueva España de importaciones europeas y llevarse la plata. Cuando, en 1568, John Hawkins atracó en San Juan de Ulúa con cinco barcos —uno de ellos al mando de Francis Drake— para conseguir pertrechos y dedicarse al contrabando, se encontró cogido en una trampa por la flota que llegaba, al mando nada menos que del nuevo virrey, Martín de Enríquez, y casi todos sus barcos fueron destruidos; un siglo después —en 1683—, por el contrario, una flota de llegada atrapó también allí a unos bucaneros con base en las islas de las Tortugas, pero éstos resultaron ser tan fuertes, y el convoy tan débil (constaba sólo de 14 barcos), que el capitán gene-

ral tuvo que contemplar impotente cómo los bucaneros cargaban tranquilamente el botín después de saquear el puerto y se daban a la vela para ir a repartírselo [4]. En último término, por consiguiente, como se ve por este ejemplo, la decadencia comercial conllevaba problemas estratégicos, pues estimulaba a los contrabandistas a recurrir a la fuerza cuando les parecía oportuno —para evitar ser capturados o para intimidar a sus víctimas— y privaba a las autoridades reales de los ingresos que necesitaban para defender debidamente incluso sus puertos más importantes.

En toda la extensión de América, hacia la segunda mitad del siglo XVII, la constante escasez de mercancías enviadas por canales oficiales y los precios exorbitantes que tenían cuando llegaban por fin, indujeron a los productores y consumidores americanos, sobre todo en zonas muy alejadas de las capitales virreinales, a dedicarse al contrabando con barcos extranjeros, que atracaban en muchos puertos sin vigilancia situados a su alcance a lo largo de las costas atlántica y caribeña. Además, los funcionarios locales tendían a hacer la vista gorda e incluso a participar en estas ilegalidades. Daremos un ejemplo algo absurdo: el escuadrón de guarda costera con base en Cartagena, el principal puerto de Nueva Granada en el Caribe, cuyo deber específico consistía precisamente en impedir el contrabando, se veía con frecuencia tan escaso de harina para sus necesidades básicas que no le quedaba más remedio que comprarla ilegalmente a los mismos contrabandistas, radicados en Jamaica, cuyas actividades tenía por misión suprimir (y pagando la harina a los extranjeros con oro y con productos agrícolas locales) incluso durante períodos de abierta hostilidad entre Inglaterra y España [5]. No es de sorprender que ejemplos tan patentes de la incapacidad de España para conservar la integridad comercial de sus posesiones americanas incitasen a sus rivales a ir más allá del simple contrabando y dedicarse a una expansión territorial selectiva, tema éste que examinaremos más detalladamente en el capítulo quinto, después de una breve consideración, en el capítulo cuarto, del comercio intercolonial. Pero antes, en el capítulo tercero, concluiremos con un resumen de las prin-

[4] Parry, *op. cit.*, pp. 254, 265-266.

[5] L. R. Grahn, «An Irresoluble Dilemma: Smuggling in New Granada, 1713-1763», en el libro de J. R. Fisher, A. J. Kuethe y A. McFarlane (editores), *Reform and Insurrection in Bourbon New Granada and Peru*, Baton Rouge, 1990.

cipales tendencias en el comercio trasatlántico entre España y América en el período que va de 1550 a 1700.

Tendencias comerciales trasatlánticas, 1550-1700

En la sección anterior de este capítulo se han aducido varias razones para explicar la conservación del sistema imperial de los Habsburgo a fines del siglo XVII, a pesar de la acumulación, en ese período, de gran cantidad de pruebas objetivas en el sentido de que, aunque la estructura comercial legal seguía siendo capaz de proteger casi todos los cargamentos oficiales de metales preciosos contra los depredadores extranjeros, estaba empezando ya a no poder cumplir sus otros objetivos esenciales, como conseguir que América siguiese siendo un mercado cerrado para los productos agrícolas e industriales de España, y garantizar que los productos americanos, sobre todo los metales preciosos, con los que se podían pagar las mercancías importadas, fueran enviados a España. Un factor fundamental de la longevidad del sistema, cuya importancia ha sido formulada indirectamente y no de manera explícita en nuestra disquisición anterior, es que, durante aproximadamente siglo y medio después de su introducción, en los años sesenta del siglo XVI, las leyes y regulaciones de Felipe II para el control de la Carrera de las Indias —la expresión que se utilizaba para designar todo el proceso de intercambio comercial marítimo entre España y América— funcionaron realmente de manera muy eficaz. Para cuando comenzaron a verse con claridad sus limitaciones y su inoperancia, o sea, en los años veinte del siglo XVII, ya había demasiados y muy poderosos intereses, tanto en España como en América, comprometidos en la preservación de lo que se había convertido en una estructura institucionalizada, y la monarquía de fines de la era Habsburgo, relativamente débil, carecía de la voluntad, o incluso de la consciencia del problema, para introducir cambios radicales.

La determinación de Felipe II y sus sucesores de conservar de manera exclusiva el acceso a los mercados americanos para los súbditos de la Corona de Castilla y acumular y conservar riqueza en forma de metales preciosos, aunque fue criticada a partir del siglo XVIII por algunos economistas como causa fundamental de la ruinosa inflación, no llegó a ser motivo de polémica bajo los Habsburgo. Como ha observado un erudito,

> Es probable que, si alguna otra potencia europea hubiese descubierto ricos yacimientos minerales en sus colonias, su política se habría basado en los mismos principios [6].

En primer lugar, por tanto, es oportuno aquilatar la eficacia de la política económica y comercial de la Corona a la luz de las ideas mercantilistas, algo estrechas, vigentes en toda Europa a fines del siglo XVI. Para España fue éste un período en el que, a pesar de los crecientes intentos de sus rivales coloniales —sobre todo Inglaterra, que había destruido la Armada Invencible en 1588— por romper el monopolio territorial y comercial de España en América, y de la creciente determinación de los holandeses a consolidar su prolongada rebelión por la independencia nacional (1576-1609) atacando los barcos españoles, el comercio colonial siguió creciendo constantemente a lo largo de los años setenta y ochenta del siglo XVI, y siguió aumentando rápidamente en los años noventa y en la primera década del siglo XVII. El mejor año de travesías a América fue 1608, cuando salieron 200 barcos de Sevilla proa al Caribe —en los años noventa del siglo anterior el promedio de travesías proa al oeste era de unas 130—, y en 1610 se enviaron también grandes flotas, pero en 1611 sufrieron un brusco declive, provocado, más que nada, por un bajón de demanda y de precios en Nueva España [7].

Claro es que limitarse a contar los barcos es una manera algo tosca de aquilatar tendencias comerciales, sobre todo a lo largo de un período de tiempo prolongado, aunque tiene cierta validez a corto plazo, dada la escasez de datos cuantitativos fidedignos sobre el valor de los cargamentos exportados. A pesar de todo, disponemos de mucha información cualitativa y de cierta información cuantitativa que confirman que la expansión comercial que se produjo durante la parte final del reinado de Felipe II y la primera mitad del de Felipe III fue superior a las cifras que se manejan, según las cuales el aumento en el número de barcos proa a occidente fue, desde 75 en los años setenta del siglo XVI, hasta mucho más de 100 en los años noventa (a pesar de una aguda recesión en 1597-1598, como consecuencia del ataque de Drake a

[6] G. J. Walker, *Spanish Politics and Imperial Trade*, Londres, 1979, p. 11.

[7] Véase un excelente análisis general de las tendencias comerciales de este período en Parry, *op. cit.*, pp. 246-250.

Cádiz, de las dificultades financieras de la Corona y de una devastadora epidemia en Nueva España), llegando, en 1608-1610, incluso a niveles más altos. Y esto no sólo porque, para 1600, ya había barcos más grandes, capaces, por consiguiente, no sólo de llevar un mayor tonelaje, sino también porque el desarrollo de la infraestructura económica de América permitió en mayor medida a los colonos producir sus propios vinos, aceites y alimentos en general, y también productos artesanales, de manera que se hizo innecesaria la importación de productos de gran volumen y bajo precio, importándose, en su lugar, en parte al menos, cargamentos más ricos en productos manufacturados, como lanas, lienzos, sedas, prendas de ropa, herramientas, armas, ferretería, muebles, cristalería, papel, y otros por el estilo, que, por desgracia para España, no se producían en Andalucía; teóricamente, podrían haber sido elaborados en otras partes de la península, y, sin duda, algunos lo eran, pero lo cierto es que los comerciantes de Sevilla recurrían cada vez más a proveedores extranjeros, cuya capacidad de aumentar la producción para abastecer (indirectamente) el mercado americano con productos de alta calidad a precios asequibles era superior a la de los productores españoles, limitados por un estancamiento tecnológico, malas comunicaciones por tierra dentro del país, y una inflación galopante. La fachada del monopolio mercantilista sobrevivía en todo su esplendor, pero su estructura estaba debilitada, incluso en este período de expansión comercial, por la necesidad en que se veían muchos miembros del Consulado de Sevilla de hacerse testaferros, sacrificando su teórica independencia financiera ante banqueros genoveses u holandeses, y recurriendo cada vez más a abastecedores extranjeros para surtirse de los productos manufacturados que necesitaban para exportar a América [8].

A medida que las exportaciones de Veracruz y del istmo de Panamá crecían en volumen y valor entre 1570 y 1610, el valor de las importaciones de América iba también en aumento de manera proporcional, a pesar de alguna que otra interrupción, causada, por ejemplo, por el uso de barcos mercantes españoles para transportar a la infortunada fuerza española de invasión de Inglaterra en 1588, y también por

[8] L. Bethell (editor), *The Cambridge History of Latin America*, volumen I, *Colonial Latin America*, Cambridge, 1984, p. 367.

el ya mencionado ataque a Cádiz en 1596 a las órdenes de Francis Drake. Entre las mercancías que se importaban había cochinilla (el tinte rojo de Oaxaca, en Nueva España), y el tinte vegetal azul, índigo (que en su casi totalidad se producía entonces en Guatemala y San Salvador), ambos de gran demanda entre los productores textiles de toda Europa. Tintes vegetales, azúcar, perlas y cueros figuraban también de manera relevante en las importaciones —en 1589, por ejemplo, llegaron a Sevilla 144.000 cueros norteamericanos, el número más alto de cualquier año hasta el siglo XVIII [9]—, junto con una amplia gama de productos menos importantes: sedas chinas, algodón, zarzaparrilla, gengibre, ámbar, tabaco, bálsamo, chocolate, vainilla. Algunas de estas mercancías —por ejemplo, el tabaco y el azúcar— iban a convertirse en importantes productos comerciales durante la era borbónica, como veremos, pero en la era de los Habsburgo estaban marginados por el oro y la plata, sobre todo esta última, cuya proporción nunca bajó a menos del 80 % del valor total en todo el fin del siglo XVI y comienzos del siguiente; en 1594, que fue el mejor año, el oro y la plata llegaron al 95,6 % del valor total de las importaciones. En términos de valor absoluto, las importaciones de plata alcanzaron su punto más alto al año siguiente, y la década de los noventa del siglo XVI fue también, en su conjunto, la más importante de todo el período Habsburgo, con un promedio de importaciones de metales preciosos de casi 7.000.000 de pesos al año. Aunque bajaron ligeramente en el primer cuarto del siglo XVII, las importaciones de tesorería siguieron por encima de 5.000.000 de pesos al año hasta 1630. A partir de entonces, por razones tanto externas como internas, entre las que hay que mencionar una clara tendencia a aumentar la proporción de la producción de las minas americanas que se reservaba el gobierno imperial para hacer frente a los crecientes gastos de defensa, las remesas bajaron mucho, hasta llegar a un promedio que se calcula en 3,3 millones de pesos en los años treinta del siglo XVII, 2,6 millones en los años cuarenta y 1,7 en los cincuenta.

En las cuatro últimas décadas del siglo XVII, el declive de estas importaciones (que, inevitablemente, era causa y reflejo de un bajón paralelo de las exportaciones a América, habida cuenta su vinculación a

[9] *Ibidem*, p. 368.

un círculo vicioso de depresión económica) se aceleró, bajando hasta un promedio anual de algo menos de un millón de pesos en los años sesenta y setenta, para seguir cayendo, como indica la tabla siguiente, hasta un nivel, realmente insignificante, de 340.000 pesos al año en las dos últimas décadas del siglo [10]. Estas cifras plantean serios problemas sobre la validez de la tendencia revisionista en la historiografía de comienzos de los años ochenta de este siglo, según la cual el ocaso de la debilidad de España, y, por lo tanto, en términos relativos, el comienzo de la estabilización y el restablecimiento del país, no debieran ser situados en 1700, sino veinte años antes, o sea, en 1680 [11].

Tabla 1

Importaciones de metales preciosos americanos en España, 1650-1699
(las cifras se dan en pesos)

Años	Nueva España (flota)	Sudamérica (galeones)	Barcos (particulares)	Total
1650-59	6.187.167	11.167.287	12.892	17.367.346
1660-69	4.030.049	5.242.506	93.659	9.336.214
1670-79	5.784.144	4.213.109	45.104	10.042.357
1680-89	2.276.852	1.445.398	156.159	3.878.410
1690-99	1.551.631	1.389.437	65.377	3.006.445
Total	19.829.843	23.457.737	373.191	43.660.772
%	45	54	1	100

En el siglo XVII, la Corona española estuvo mejor protegida a corto plazo contra la decadencia económica y comercial que las comunidades mercantiles de España y América, por encontrarse en la situación, aparentemente ventajosa, de poder incrementar los impuestos (normalmente, a fines del siglo XVI, la parte de la Corona en las importaciones de metales preciosos oscilaba ya entre el 25 y el 30 %, que-

[10] Esta tabla está tomada de la que se encuentra en el libro de L. García Fuentes, *El Comercio Español con América, 1650-1700*, Sevilla, 1980, p. 383.

[11] Kamen, *op. cit.*, p. 7.

dando el resto en manos de ciudadanos particulares, pero este porcentaje bajó en el siglo XVII a medida que el grueso de los ingresos de Hacienda se iba quedando en América). A la larga, naturalmente, el recurso a esta medida de apretar los tornillos fiscales sólo servía para intensificar la crisis económico-financiera, incitando al fraude fiscal en el extremo español del sistema y al contrabando descarado en el extremo americano. La cuestión de en qué medida la crisis comercial del siglo XVII era reflejo de una auténtica depresión en América —por oposición a la desviación de la producción americana hacia cauces ilegales y su permanencia dentro de una órbita económica americana de creciente complejidad— será examinada en el capítulo sexto. Entretanto, es importante subrayar dos cuestiones que, a primera vista, podrían parecer algo contradictorias: la primera, en el *debe*, es que, a medida que bajaba el comercio entre España y América, y a medida que llegaban a España proporciones menores de las rentas de la Corona cobradas en América, la capacidad de la monarquía española para continuar una política exterior agresiva en Europa y para proteger debidamente sus barcos y sus islas del Caribe se iba reduciendo cada vez más. En los años noventa del siglo XVI, la Corona podía abrigar la esperanza de recibir de América, una vez pagados los gastos administrativos locales, un beneficio neto de más de 2.000.000 de pesos al año, principalmente de su quinto de la producción minera, suplementado por el producto de la alcabala (impuesto sobre las ventas), los ingresos aduaneros, el tributo indio y una amplia gama de otros gravámenes fiscales; el primer descenso importante que se produjo en estas remesas periódicas tuvo lugar en la segunda década del siglo XVII, con un bajón gradual que redujo sus ingresos a 800.000 pesos en 1620, a un promedio de menos de 300.000 al año en la década de los cincuenta del siglo XVII, y a menos de 100.000 anuales en las dos últimas décadas del siglo [12]. Pero, volviendo a la contradicción, o, por lo menos, desequilibrio, a que aludimos más arriba, lo importante es subrayar que, a lo largo de todo el siglo XVI, y durante una parte considerable del XVII, la Corona pudo contar con una renta segura y cuantiosa de América, y que supo proteger tanto las fuentes de esa riqueza, o sea, sus posesiones americanas, como el sistema comercial que se las enviaba a España contra

[12] Las cifras detalladas las da en maravedís García Fuentes, *op. cit.*, pp. 537-541.

las intenciones hostiles de sus incipientes rivales imperiales y de sus depredadores, tanto oficiales, en forma de armadas de guerra, como oficiosos, como piratas y bucaneros. Las actividades de estos dos grupos serán examinadas más detalladamente en el capítulo quinto, a modo de remate de un análisis del comercio internacional.

Capítulo IV

EL COMERCIO INTERCOLONIAL Y LA «CARRERA DE LAS INDIAS»

La historiografía actual y sus limitaciones

Como ya hemos visto en el capítulo tercero, en el examen del comercio trasatlántico durante el período de los Habsburgo, y como veremos en los capítulos séptimo al noveno, cuando examinemos la situación comercial del siglo XVIII, los historidadores de las relaciones comerciales entre España y la América española tienen ahora una amplia macro-idea de las tendencias comerciales generales del período colonial en su totalidad. Más aún, casi podría aducirse que tienen una idea más clara del problema que la que tenían la Corona española y sus colaboradores, incluso en el siglo XVIII, que fue bastante eficiente, porque, a ojos de cualquier historiador del siglo XX que haya investigado el comercio colonial de España con América, tiene que estar claro que la inmensa mayoría de las decenas de miles de registros navieros, que constituyen la materia prima documental de la erudición moderna, fueron derechos a los archivos del período colonial, así como que los resúmenes anuales preparados en algunos puertos por los funcionarios de aduanas, sin que los vieran antes los ministros y sus subordinados. Sin embargo, a pesar de la abundancia de documentación virgen que hay en los archivos de España y América, los historiadores del comercio tienen que lidiar con problemas metodológicos bastante arduos, entre los que está la imposibilidad de medir, con un mínimo de exactitud, la actividad contrabandista, que existía por doquier pero que es difícil de localizar a lo largo de los siglos XVII y XVIII —por su misma índole ilegal no quedaba claramente documentada—, y también la dificultad, paralela a ésta, de concretar hasta qué punto son de fiar

los registros oficiales preparados en Sevilla-Cádiz para cada barco que zarpaba hacia América o que volvía de allá, entre comienzos del siglo XVI y fines del XVIII (entre 1765 y 1778, como veremos en el capítulo octavo, algunos otros puertos peninsulares de forma gradual fueron obteniendo licencia para el comercio con América, por más que aproximadamente cuatro quintas partes del total de los barcos siguieran utilizando Cádiz). A pesar de estas y de otras dificultades semejantes, siguió siendo cierto, en todo caso, que el tráfico comercial trasatlántico, en términos generales, ha quedado bien determinado, y lo mismo cabe decir de las causas generales de sus altibajos. Además, durante esta última década se han hecho importantes progresos en el análisis de las consecuencias económicas que tuvo para España en general, y en particular para la producción industrial y agrícola de la península, la apertura y el desarrollo del mercado americano. A pesar de todo, todavía se han llevado a cabo relativamente pocas investigaciones sobre el impacto regional en América del marco comercial y económico que impuso la Corona española a su imperio colonial, o, en términos generales, sobre la realidad interna del sistema económico americano durante todo del período colonial.

Lo que está claro es que la comprensible, pero, al tiempo, estrecha preocupación de los historiadores económicos del mundo español por las rutas del comercio trasatlántico durante el período colonial, deforma, o, por lo menos, simplifica en exceso tanto la realidad como la complejidad de los sistemas económico y comercial interamericanos, que, en último término, eran los que enviaban la plata a las ferias comerciales de Veracruz y Portobelo, donde se cambiaba por importaciones europeas y se exportaba a Sevilla. De la misma manera, y como consecuencia de esto, el hincapié que hacen los estudiosos en el desarrollo y el mantenimiento de la industria minera, que, como es sabido, aportó, desde mediados del siglo XVI, la plata mexicana y peruana y el oro de Nueva Granada, que no sólo constituían las principales prendas del comercio oficial, sino que, además, lubricaban el contrabando y el comercio de esclavos, tiende a obscurecer un dato muy importante: que, a lo largo del período colonial, como también en la centuria que siguió a la independencia, la mayoría de los americanos dependía para su subsistencia y su organización social en la producción y el intercambio de mercancías agrícolas, y que, incluso a fines del siglo XVIII, cuando la producción minera llegó a cifras sin precedentes, el número de

hispanoamericanos que se dedicaban *directamente* al trabajo de minería no pasaba probablemente de 75.000 en una población que ya llegaba, aproximadamente, a 17.000.000.

Es evidente que en México y Perú había una relación muy estrecha entre la agricultura y la minería, como también había, en América en general, una relación complementaria entre la agricultura y la minería juntas, por un lado, y el comercio trasatlántico e intercolonial por el otro; Potosí, por ejemplo, que hasta fines del siglo XVIII fue la principal fuente de plata peruana, y, en consecuencia, el motor del comercio trasatlántico virreinal con Panamá-Portobelo-Sevilla, y del comercio, por el Pacífico, con Nueva España, sirvió, como muestra la figura 2, a modo de imán para la amplia gama de mercancías importadas que llegaban legalmente a las estériles mesetas del Alto Perú por vía de Panamá-El Callao-Arica, e ilegalmente, por vía de Buenos Aires y Brasil, y por complejas redes interiores que vinculaban las economías agraria e industrial del sur del Perú, Paraguay, Chile y las provincias andinas de la moderna Argentina —proveedoras de mulas, vino, azúcar, aguardiente, coca, yerba, legumbres, carne, paño de baja calidad, cobre, mercurio y muchos otros productos locales— a las fortunas de Potosí y otros lejanos centros mineros como Oruro. Muchas de estas redes locales e intercoloniales se cruzaban unas con otras, e incluso con el sistema trasatlántico. La escasez crónica de productos textiles europeos de buena calidad en Lima y otras ciudades peruanas, por ejemplo, daba margen para el desarrollo de una importante industria textil en Quito (el actual Ecuador) en el siglo XVII, a pesar de las repetidas prohibiciones de la metrópoli a cualquier fomento de la producción industrial local que pudiera competir, aunque fuese en teoría, con la de España. De la misma manera, Guayaquil exportaba productos locales, como cacao y madera, a Perú, tanto para consumo local como para reexportarlos a otros mercados regionales e incluso a la misma España.

El comercio peruano-mexicano y el galeón de Manila

La mejor conocida, y la más evidente red de comercio intercolonial del período Habsburgo, aunque, a la larga, no fuese, sin duda alguna, la más importante, era la que unía a los virreinatos de Perú y Nueva España por medio del puerto mexicano de Acapulco, la cual,

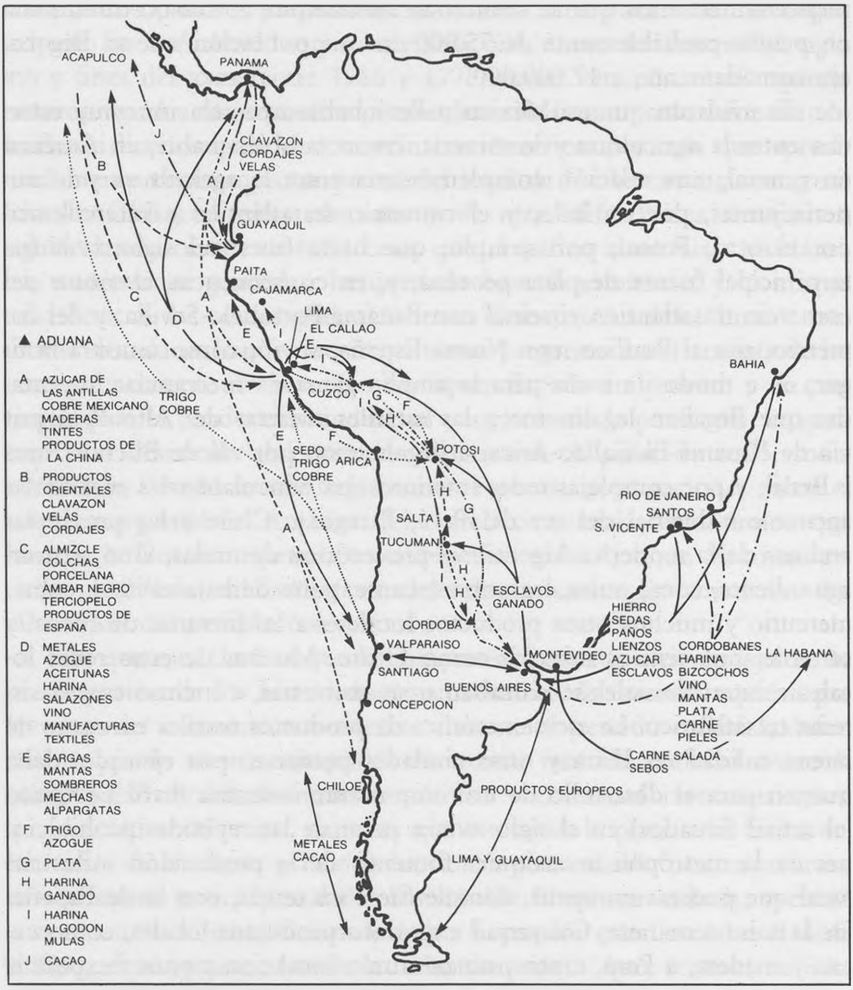

Figura 2. Rutas de las mercancías intercoloniales en Sudamérica. Fuente: Morales Padrón, *op. cit.*, i, 345.

además, después de la conquista española de las Filipinas, en los años sesenta del siglo xvi, permitió el desarrollo de un comercio transpacífico con Manila, que servía, fundamentalmente, a modo de lonja para el trueque de plata americana (casi toda peruana) por sedas y porcelanas chinas enviadas desde Cantón por vía de Macao. En general, la

tendencia era exportar plata peruana (por entonces, Perú producía plata en mayor cantidad que México) de El Callao a Acapulco, y, para comienzos del siglo XVII, también mercurio de Huancavelica (la única fuente americana importante de este metal, necesario para refinar el mineral de plata), junto con cargamentos menos buscados, de cobre, lana de vicuña y cacao (de Guayaquil); en los cargamentos que volvían de Acapulco a El Callao había productos mexicanos (por ejemplo, azúcar, fruta en conserva, loza, cordobanería) y, sobre todo, sedas chinas, cuya demanda entre la élite limeña, opulenta y amiga de lujos era casi insaciable. Como consecuencia de la llegada a Acapulco, en 1573, del primer cargamento de mercancías, la Corona —vacilante entre tolerar un comercio del que también podía beneficiarse fiscalmente y permitir que se retirase plata del sistema atlántico, con la consiguiente reducción de poder adquisitivo— ordenó en 1581 que éste sería el único puerto americano con permiso para comerciar con Asia (en 1579 se había dado ese permiso a El Callao y Panamá, pero en seguida les fue retirado); unos pocos años más tarde, la Corona accedió a la petición del Consulado de Sevilla, que, como es sabido, tenía interés en que la plata de México y Perú no se saliese de la economía atlántica, que sólo se permitiera comerciar con Asia a dos barcos al año, y que la plata exportada no pasase de 500.000 pesos anuales. En la práctica, este límite se sobrepasaba casi siempre, y el valor real de las exportaciones solía oscilar entre 1.000.000 y 2.000.000 de pesos —la cifra de 1597, que asciende a 12.000.000, fue una aberración, aunque tuvo profundo efecto en la demanda de mercancías europeas en Nueva España—; el nivel solía depender de las preferencias generales de los Consulados de México y Lima, cuyos miembros controlaban la distribución de la seda en ambos virreinatos, más que de la autoridad de la Corona; y, en el caso de Lima, controlaban también su reexportación por Veracruz a la península, a fin de no saturar el mercado, con el consiguiente riesgo de unos precios y beneficios más bajos. La travesía desde Acapulco se hacía en dos fases: la primera, hasta la isla de Guam, en el Pacífico, donde estaba destacada una pequeña guarnición para abastecer de agua y otras provisiones, era larga (unas 1.800 leguas), pero menos peligrosa que la segunda hasta Cavite (400 leguas), cuyas aguas circundantes estaban llenas de piratas. Sin embargo, el barco solía ser un galeón de gran tamaño (300 toneladas en el siglo XVI; 1.000 para fines del XVII), con hasta 250 hombres a bordo entre tripulación y soldados, como co-

rrespondía al valor de sus cargamentos de ida y vuelta, y aunque a veces era capturado (en una ocasión por los japoneses), normalmente conseguía llegar de regreso a Acapulco a los ocho o nueve meses de su partida, cargado con ricas mercancías que no sólo eran seda y porcelana, sino también especias, té, piedras preciosas, marfil y laca. Su verdadera importancia fue decreciendo, sobre todo en el siglo XVIII, cuando la Compañía de Filipinas, patrocinada por la Corona, comenzó a hacer viajes directos desde El Callao hasta Manila, pero, así y todo, ese galeón continuó intermitentemente su travesía hasta 1821, cuando el último de ellos fue capturado por las fuerzas de Agustín de Iturbide al entrar en su puerto de partida [1].

Para fines del siglo XVI, como veremos en el capítulo sexto de manera más detallada, el desarrollo de una infraestructura agrícola sofisticada para la producción de cosechas de tipo europeo a lo largo de las costas norte y central de Perú y, en menor medida, en los valles fértiles situados en torno a la ciudad sureña de Arequipa, dio lugar también al aumento de la exportación a Nueva España (y a Panamá) de vino, aceitunas y aceite de oliva. Tanto su alta calidad como los costos de transporte, que eran relativamente bajos en el tráfico comercial del Pacífico, daba a estos productos una clara ventaja, en lo que a precios se refiere, sobre los andaluces, que, de todas formas, solían escasear. Presionada por los productores y comerciantes españoles, la Corona acabó prohibiendo la importación de vino y aceite peruano a Panamá en 1614, y a Nueva España en 1620; en 1631 fue mucho más lejos y prohibió todo comercio entre Nueva España y Perú, prohibición ésta que siguió vigente hasta el siglo XVIII [2]. Aunque estas restricciones tuvieron cierto efecto, y fueron parcialmente responsables del descenso en el volumen y frecuencia de los cargamentos que cruzaban el Pacífico a mediados del siglo XVII, hay un factor más importante: la creciente capacidad de los productores agrícolas mexicanos para satisfacer la demanda interna.

[1] F. Morales Padrón, *Atlas Histórico Cultural de América*, 2 vols., Las Palmas, 1988, vol. 1, p. 348.

[2] Bethell, *op. cit.*, p. 369.

Comercio caribeño y sudamericano

Los virreinatos de Nueva España y Perú, como focos gemelos que eran de poder económico y autoridad administrativa en América en los siglos XVI y XVII, estaban también en el centro de complejas redes de comercio caribeño y sudamericano, que, en cierta medida, se entrecruzaban en el territorio de la actual Colombia (separada de Perú en 1740 y constituida en sede de un tercer virreinato, el de Nueva Granada). En el Caribe, los puertos de tres de sus partes principales —Nueva España, las islas y el litoral norte, que abarcaba las costas de las actuales Colombia y Venezuela, llamadas Tierra Firme por los españoles— comerciaban entre sí. Nueva España, por ejemplo, exportaba la harina de Puebla y Atlixco, el maíz y los pollos de Campeche, la galleta de Veracruz, la tela, las armas y otros productos locales a La Habana, que, por ser importante guarnición y puerto, necesitaba constantemente estos pertrechos y vituallas, además de remesas en metálico para el pago de los soldados; La Habana exportaba a su vez a Veracruz azúcar, tabaco y cueros. Panamá, Margarita, Puerto Rico y otras islas, fueron estableciendo contactos comerciales del mismo tipo, aunque de menos volumen, con Veracruz, como indica la figura 3. La Guaira, el principal puerto de Venezuela, enviaba harina y comestibles a Cartagena (importando oro a cambio), cueros y cordobanería a Cuba, Santo Domingo y Puerto Rico, y cacao a Veracruz. Otros productos importantes de este comercio regional eran la plata mexicana (naturalmente), tabaco de Barinas (Venezuela), cochinilla, tintes vegetales, loza, zarzaparrilla, guayaco, lona, miel, esmeraldas, madera dura, tejidos de lana de baja calidad y cobre de Santiago de Cuba (que era esencial para la fabricación de moldes para maquinaria y artillería). Muchos de estos productos se dedicaban en parte a reparaciones y pertrechamiento de flotas trasatlánticas, y en parte también a la construcción naval local (La Habana, como Guayaquil, tenía importantes astilleros), exportándose el resto a España en los barcos que regresaban. Mucho mayor era la proporción, sobre todo a partir de la segunda mitad del siglo XVII, que entraba en los canales del comercio de contrabando a cambio de manufacturas europeas que las estructuras comerciales oficiales eran incapaces de aportar. Dándose cuenta de los peligros estratégicos de este comercio ilegal, sobre todo con intrusos holandeses, pero impotente, desde después de la primera década del siglo XVII, para mantener si-

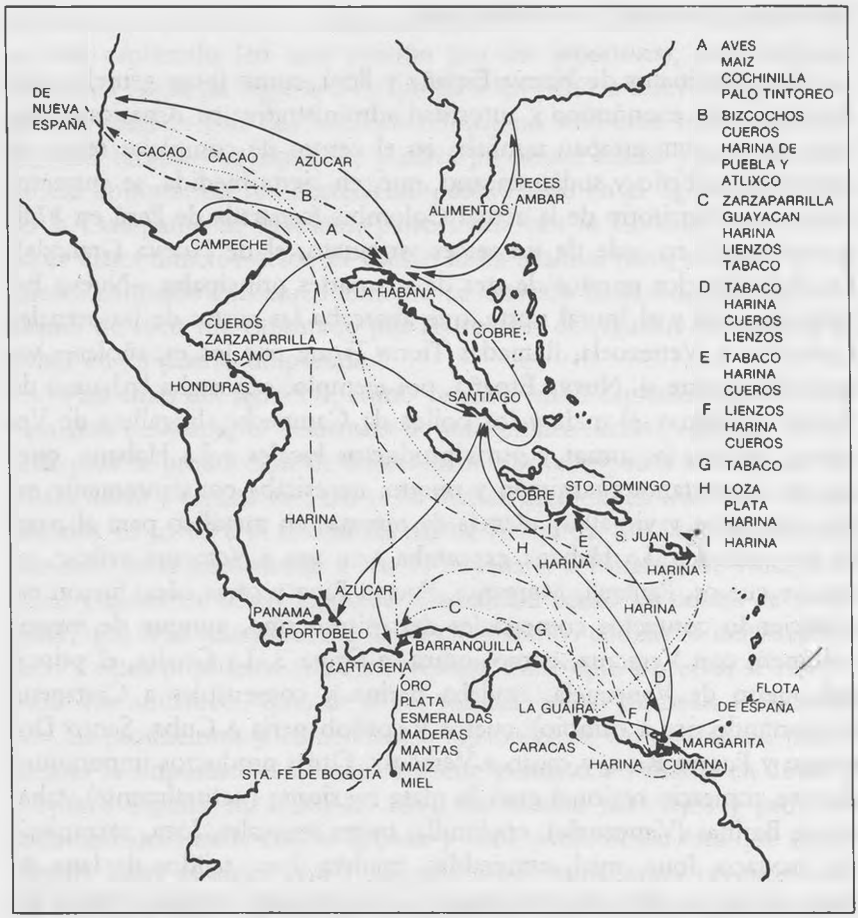

Figura 3. Relaciones comerciales en la cuenca del Caribe. Fuente: Morales Padrón, *op. cit.*, i, 340.

quiera los niveles existentes de comercio, y tanto menos para aumentar la producción hasta satisfacer las exigencias económicas, cada vez más sofisticadas, de sus posesiones americanas en pleno desarrollo, la Corona española recurrió, por un breve período de tiempo, al extremo opuesto: prohibir el cultivo de tabaco a lo largo de la costa venezolana. Aunque esta prohibición era una molestia y no un verdadero obs-

táculo, se convirtió en el factor principal que indujo a los productores y comerciantes venezolanos a concentrar sus esfuerzos en la producción de cacao, cuya exportación aumentó considerablemente a partir de 1620. Según un cálculo, se exportaron a Nueva España por lo menos 358.000 fanegas de cacao en el siglo XVII, cifra que es interesante comparar con la de 72.000 fanegas de cacao exportadas a España [3].

En Sudamérica, más allá de la tierra firme, había regiones del interior que estaban inadecuadamente articuladas en las redes comerciales trasatlánticas e intercoloniales, sobre todo a causa de su aislamiento geográfico y de sus malas comunicaciones: la comarca en torno a Santa Fe de Bogotá, por ejemplo, aunque capaz de exportar sus productos locales (maíz, miel, madera y lana, como también oro y esmeraldas) por el río Magdalena abajo hasta Cartagena, estaba algo marginada como productora y como consumidora de productos importados debido a la lentitud y el costo de esta ruta; hay que tener en cuenta también la preferencia de los habitantes de Nueva Granada, en general, por eludir las rutas oficiales de comercio a favor de las de contrabando, por ejemplo, Riohacha y Santa Marta. Más al sur y al oeste, las dos principales estructuras comerciales eran, primero, el comercio local con el Pacífico, totalmente controlado por los comerciantes y administradores de Perú, y, segundo, el comercio centrado en torno al Río de la Plata (y basado en el comercio ilegal y semilegal con Brasil y con barcos de procedencia extraibérica), del que el consulado y los virreyes de Perú hacían más o menos caso omiso, excepto en la medida en que les servía de cauce para la adquisición de esclavos africanos. En aguas del Pacífico, Perú gozaba de amplio comercio, no sólo con Panamá, sino también con Chile, de donde importaba cobre, sebo y trigo por el puerto de Valparaíso, por Arica (la principal vía para el abastecimiento de mercancías importadas a Potosí y para la exportación de lingotes de plata, primero a El Callao, y finalmente a Panamá) y por Guayaquil, que abastecía al Perú de cacao, madera, pez y telas de lana, a cambio de azúcar, harina, vino, aguardiente, productos textiles locales e importados y plata acuñada. Estas relaciones comerciales fluctuaron a lo largo de los siglos XVI y XVII; para fines del siglo XVII, por

[3] E. Arcilla Farias, *Comercio entre Venezuela y México en los siglos XVII y XVIII*, México, 1950.

ejemplo, y como consecuencia de un grave terremoto en la costa norte de Perú en 1687, las haciendas cerealeras y de azúcar de la comarca de Trujillo estaban pasando por un período de depresión económica, perdiendo su mercado chileno para el azúcar (que los chilenos obtenían ahora en Brasil por intermedio de Buenos Aires), e incluso la capacidad de abastecer a Lima de trigo a precios de competencia con los de los productores chilenos. Cantidades de plata del Alto Perú imposibles de calcular escapaban por entonces de la camisa de fuerza de Arica-El Callao para pagar esclavos, azúcar, productos textiles y cueros enviados por Córdoba desde Buenos Aires. La futura capital del virreinato del Río de la Plata (que se fundó en 1776) había sido cerrada oficialmente al comercio internacional por Felipe II en 1595, debido, sobre todo, al deseo de proteger el sistema vigente, que consistía en abastecer el Alto Perú y las provincias andinas de la actual Argentina por las largas y tortuosas rutas terrestres, que eran como prolongaciones de las flotas que llegaban en convoy a los puertos del Caribe. Pero incluso en tan temprana época, ya se concedían licencias de importación de esclavos con destino a Tucumán y el Alto Perú. Más aún, durante todo el período colonial, el hecho de que España se mostrara incapaz de llevar a sus colonias en sus propios barcos los esclavos que los colonos necesitaban para substituir a la decreciente población india de las costas y las islas tropicales —España, a diferencia de sus rivales colonizadores, carecía de factorías o colonias en la costa africana— abrió una puerta trasera en su estructura comercial mercantilista por la que pudieron introducirse esclavistas holandeses, franceses e ingleses, sobre todo a partir de 1640, cuando la rebelión portuguesa privó a España de su fácil acceso a los concesionarios portugueses. A comienzos del siglo XVII, la Corona española, incapaz de precisar de manera definitiva su actitud sobre la posibilidad de permitir el comercio por el Río de la Plata, autorizó oficialmente la exportación por tierra, desde Tucumán a Buenos Aires, de harina (1606) y plata (1613), y en 1623 creó una aduana en Córdoba con la esperanza de obtener, por lo menos, algún beneficio del creciente comercio entre la costa y el interior; ese comercio, como estaba resultando evidente, no podía ser suprimido en la práctica, a pesar de numerosas peticiones de los Consulados de Sevilla y Lima en este sentido. Para la segunda mitad del siglo XVII, los comerciantes holandeses ya circulaban como querían, con frecuencia camino del Pacífico, por el territorio del Río de la Plata. Esta cuestión, en términos

generales, de la penetración extranjera en el sistema económico imperial, tanto por vía de contrabando como por el recurso, más problemático, de adquirir territorio, será examinado con algún detalle en el capítulo quinto.

Capítulo V

PENETRACIÓN EXTRANJERA EN LA ECONOMÍA IBEROAMERICANA

Motivos e importancia

Como ya hemos visto en el capítulo tercero, la insistencia esencial de la Corona española en la necesidad de imponer de manera efectiva su control sobre las minas de Nueva España y Perú, junto con su deseo de garantizar la seguridad y periodicidad de las remesas de metales preciosos a España, fue la base misma del desarrollo, para la segunda mitad del siglo XVI, de una estructura comercial trasatlántica cuyos tres centros administrativos eran Lima, México y Sevilla, y cuyos puertos principales eran El Callao (comunicado con España por Panamá-Portobelo), Veracruz y Sevilla-Cádiz. Desde ciertas perspectivas, este sistema restrictivo era menos rígido de lo que pudiera parecer a primera vista, porque, como hemos mostrado en el capítulo cuarto, las complejas redes comerciales interamericanas abrían a los productos agrícolas y naturales de regiones aisladas de las rutas oficiales de comercio directo con la metrópoli ciertas posibilidades de acabar llegando a las ferias comerciales de Portobelo y Veracruz, de donde podían ser exportados a Europa. En el extremo español del sistema había también una amplia gama de productos españoles (por ejemplo, el hierro de Vizcaya y los tejidos de seda de Valencia) que los comerciantes locales y los cargadores de la costa enviaban a Sevilla-Cádiz para exportar a América. A pesar de todo, sigue siendo cierto que la política de los Habsburgo favorecía la regulación de la vida económica en América y las relaciones comerciales entre España y América, aunque, en cierto sentido, siguiendo un patrón coherente de desarrollo histórico: por ejemplo, la conquista de Perú a partir de Panamá, y no por el estrecho de Maga-

llanes; esto significaba que vastos territorios, sobre todo en Sudamérica, quedaban al margen de las rutas permitidas de comercio directo. Las consecuencias inevitables, como veremos, fueron: el subdesarrollo económico en las regiones periféricas de América, por lo menos hasta la liberalización del comercio en la segunda mitad del siglo XVIII; una tendencia (hija de la necesidad) por parte de los escasos habitantes de regiones como la del Río de la Plata, y también entre los funcionarios cuya misión era vigilar a éstos, a buscar salidas ilegales o semilegales para sus productos, y fuentes, también ilícitas, de abastecimiento de las mercancías europeas que escasean en su tierra; y, finalmente, el creciente peligro estratégico de que los comerciantes y los aventureros extranjeros que llegaban a islas indefensas y a puertos no protegidos dejasen el comercio y recurriesen a la piratería y el saqueo, llegando incluso a apoderarse de territorios concedidos teóricamente a España por bulas papales, territorios que muchos de esos intrusos no reconocían, pero que España se mostraba incapaz, no ya de defender, sino, en muchos casos, incluso de poblar.

Hay un factor más que atraía a los intrusos a las costas indefensas de Sudamérica, y es una combinación, algo paradójica, de mito y realidad: el mito, que iba a persistir hasta más allá de la época colonial hasta bien entrado el siglo XIX, e incluso, según algunos, hasta el XX, cuando fue desterrado definitivamente por la crisis financiera iberoamericana de los años setenta, consistía en que Iberoamérica era un territorio fabuloso, de increíble riqueza y sorprendentes posibilidades, cuyas ciudades aún por descubrir, sus tesoros enterrados y sus montañas de plata harían ricos de manera instantánea a todos los intrusos que consiguieran burlar la vigilancia de las autoridades españolas y penetrar en su interior; la realidad era que esas aspiraciones se cumplían alguna que otra vez, como se ve, por ejemplo, en la captura del tesoro de la flota de regreso en la bahía de Matanzas, realizado por Piet Heyn por cuenta de la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales en 1628, o en el caso de la captura por Francis Drake de 450.000 pesos de plata entre El Callao y Panamá en 1578-1579. Estos éxitos, y no la muerte de tantísimos intrusos, víctimas de enfermedades y hambre en junglas y pantanos hostiles, era lo que impresionaba a los europeos que, además, veían con sus propios ojos la llegada de enormes cantidades de metales preciosos del Nuevo Mundo a Sevilla durante todo el siglo XVI. Como indica un reciente análisis de la intrusión extranjera

en el Pacífico en el siglo XVII, éxitos como los de Drake y Heyn parecían «demostrar fuera de toda duda la existencia de fabulosas riquezas mal defendidas a disposición de quien quisiera ir a por ellas»; este mito se reforzaba con expresiones españolas como «valer un Perú», «valer un Potosí», y «vivir en Jauja», y consiguió atraer a las costas hispanoamericanas «a los navegantes y a los audaces aventureros, a los simples curiosos, a los soñadores y a los comerciantes que iban al grano», de todas las naciones del norte de Europa [1].

La relación oficiosa entre el comercio de contrabando por un lado, y la entrega oficial de territorio americano a los rivales marítimos e imperiales de España por el otro —con los fenómenos afines de piratería, corso, bucanería y filibusterismo, a mitad de camino entre ambos—, se ve con absoluta claridad en el Caribe, donde, para la segunda mitad del siglo XVII, Inglaterra, Francia y Holanda ya habían conseguido adquirir no sólo islas remotas e insignificantes, alejadas de las principales rutas comerciales, sino también islas estratégicamente situadas que habían sido colonizadas desde el principio por España y que, en manos de sus nuevos dueños, funcionaban como trampolines para la penetración comercial y estratégica en las poesiones españolas de tierra firme. El telón de fondo de todo esto, no lo olvidemos, era el deseo de minar el supuesto monopolio del comercio americano de que disfrutaba España en el extremo peninsular de su sistema comercial, al convertirse, primero Sevilla, y luego, en mayor medida incluso, Cádiz (a partir de 1680), en centros de intercambio de metales preciosos y otros productos esenciales procedentes de América por manufacturas no españolas con que la estancada industria de la España peninsular era incapaz de competir en precios o calidad para el abastecimiento del mercado americano. Aunque un análisis de la penetración francesa, inglesa, holandesa (e incluso portuguesa) en el monopolio teórico del comercio americano dentro de la propia España se sale del tema de esta monografía, es oportuno citar — y aprobar— la observación que se lee en un estudio reciente, según el cual, para fines del siglo XVII

> el contrabando en el comercio indiano comenzaba ya en Cádiz, donde la mayor parte de las mercaderías extranjeras llegadas para consti-

[1] P. T. Bradley, *The Lure of Peru: Maritime Instrusion into the South Sea, 1596-1701*, Londres, 1989, pp. 2-4.

> tuir el grueso de los envíos de productos manufacturados de las flotas y galeones se introducía ilícitamente, a fin de no pagar hasta el 23 % de su valor en derechos aduaneros. En los períodos previos a la partida de las flotas, el negocio era más fácil, ya que no había que introducir los productos en la ciudad, bastando sólo con transbordarlos de una embarcación a otra. Al regreso de las flotas también se producían fraudes, al desembarcarse clandestinamente los metales preciosos, los que, gracias a la acción de los «metedores», se introducían del mismo modo en la ciudad [2].

A causa de su índole ilícita, este comercio de contrabando no puede ser debidamente cuantificado, ni siquiera en el puerto de Cádiz, que era relativamente accesible. Pero si elegimos un año cualquiera, veremos, por ejemplo, que en 1689 se calculaba que sólo 1.500 de las 27.000 toneladas de mercancías enviadas legalmente a América desde Cádiz procedían realmente de factorías españolas, consistiendo el resto de las exportaciones en productos manufacturados en el norte de Europa y reexportados [3].

Los ministros y consejeros del último rey Habsburgo de España, Carlos II (1665-1700), que presenciaban, impotentes, este desastre fiscal y económico en Cádiz, se daban cuenta del alcance de la penetración extranjera en el comercio oficial con las Indias tanto como del inexorable declive en la frecuencia y el volumen de las flotas: por ejemplo, los galeones zarparon sólo ocho veces entre 1669 y 1700, y, aunque la flota era más regular, también zarpó solamente en 14 ocasiones en ese mismo período de más de 30 años. La última vez que ambas flotas zarparon en el mismo año durante el reinado de Carlos II fue en 1695, y el total de su tonelaje era muy inferior a las 20.000 toneladas, que pasaba por ser el normal 30 años antes [4]. Haciéndose eco de la cuestión planteada a mediados del siglo XVII por el comentarista Francisco Martínez de Mata, que se preguntaba si realmente valía la pena que España invirtiera tanto gasto, riesgo y esfuerzo en el mantenimiento de la Carrera de las Indias cuando el metal precioso y las mercancías que llegaban a España por ella iban derechos a manos de franceses y ge-

[2] C. D. Malamud Rikles, *Cádiz y Saint-Malo en el Comercio Colonial Peruano (1698-1725)*, Cádiz, 1986, pp. 29-30.

[3] Bethell, *op. cit.*, p. 410.

[4] Kamen, *op. cit.*, p. 133.

noveses, cierto historiador revisionista, persuadido de que la economía doméstica española había comenzado a reponerse a lo largo de las dos últimas décadas del reinado de Carlos II, la modifica en cierta medida, y sugiere, ingeniosa, pero inconvincentemente:

> Como la mayor parte del comercio de las Indias estaba... en manos extranjeras, ese comercio no era en modo alguno un reflejo de la economía española. La decadencia del comercio americano podía ser incluso una bendición, en la medida en que debilitaba el poder de la finanza extranjera en Cádiz [5].

A un nivel mucho más amplio, los defensores del último rey Habsburgo de España (o, por lo menos, sus ministros, que eran los que realmente dirigían la política ante la incompetencia del monarca), durante cuyo reinado el país reconoció oficialmente por tratado la presencia de potencias rivales en el Caribe, tendían a buscar algún consuelo en el hecho de que, a pesar de sus diversos problemas a fines del siglo XVII, España entraba en el siguiente con la totalidad de sus posesiones americanas en tierra firme prácticamente intacta. Esto era bastante cierto, si se pasa por alto la presencia de los ingleses en Belice y en la Costa de los Mosquitos, en la actual Nicaragua, así como también la de los holandeses en la región de la Guayana. Los que tratan de revisar la idea tradicional de que el siglo XVII fue un período de desastrosa decadencia tienen que reconocer, sin embargo, que los largos conflictos internacionales entre la España de los Habsburgo y otras potencias europeas —con Holanda, con Alemania, con Francia, con Inglaterra— agotaron, sin duda, la riqueza y los recursos humanos de España en empresas improductivas. Estos conflictos, además, dieron a los rivales imperiales y, sobre todo, comerciales de España no sólo excusas —si es que las necesitaban— para llevar a cabo ataques directos contra las posesiones y los barcos españoles en el Atlántico, sino también incentivos para colonizar islas desiertas que podían ser lucrativas como bases de bucanería y contrabando, y también de cultivo de azúcar y tabaco, y, finalmente, para capturar islas caribeñas más importantes, colonizadas por una España que ya no era capaz de defenderlas. La siguiente parte de este capítulo examina más detalladamente esta cuestión.

[5] *Ibidem*, p. 134.

La penetración extranjera en el Caribe

La mayor parte de los análisis especializados que se han dedicado a la guerra, la diplomacia y la penetración económico-comercial en la cuenca del Caribe durante el período Habsburgo, consideran, con la ventaja que da el saber lo ocurrido, que la captura de la isla de Curaçao por los holandeses en 1634 es un momento clave en la transición de una interferencia hostil, basada solamente en piratería y saqueo, a la corrosión, más ladina, de la hegemonía española en la zona por medio del contrabando. No tiene por qué sorprender al lector enterarse de que las colonias españolas a lo largo de las costas y en las islas del Caribe ya habían sido atacadas y saqueadas muchas veces por piratas, bucaneros y corsarios extranjeros durante el siglo anterior. Desde mediados de los años treinta del siglo XVI hasta 1580, España y Francia estuvieron casi constantemente en guerra, y, como consecuencia de esto, los barcos franceses atacaron diversos puertos cubanos, entre éstos La Habana, en 1537, 1538, 1543 y 1555; también Cartagena fue atacada frecuentemente, y en 1554 fue ocupada por intrusos franceses durante varias semanas. Más entrado el siglo XVI, las hostilidades pasaron a ser anglo-españolas: como consecuencia de las duras represalias españolas de 1567 contra el pirata inglés John Hawkins, cuya desigual carrera en aguas del Caribe había comenzado en 1562 con un intento, relativamente pacífico, de proveer de esclavos y otras mercancías a las poblaciones españolas, Hawkins y Francis Drake (con el apoyo implícito de su reina, Isabel I, y el apoyo explícito de piratas franceses hugonotes) se dedicaron al saqueo, remontando el río Chagres hasta Cruces en 1571, y volviendo al istmo en 1572 para atacar el puerto de Nombre de Dios. Ya hemos mencionado la circunnavegación del globo terráqueo por Francis Drake en 1577-80, durante la cual atacó las colonias espàñolas a lo largo de la costa del Pacífico y se apoderó de la flota de la plata entre El Callao y Panamá; luego tuvieron lugar, en 1585, sus ataques a Santo Domingo, Cartagena y San Agustín. Aunque su muerte por disentería, acaecida en Portobelo, en 1596, después de incendiar Nombre de Dios, fue acogida con gran júbilo en el mundo hispánico, otros intrusos ingleses le siguieron —entre ellos Anthony Shirley, que saqueó Santiago de la Vega, capital de Jamaica— hasta que, en 1604, el Tratado de Londres, firmado entre representantes de Felipe III, y el nuevo rey de Inglaterra, Jacobo I, que era menos beligerante

que su antesesor, puso fin a este estado de cosas. Uno de los factores de la nueva actitud inglesa de reconocer, por lo menos en teoría, el monopolio comercial de España en los territorios que había conseguido colonizar a lo largo del siglo XVI, fue la concentración del interés (y los recursos) de Inglaterra en su propia colonia de Virginia, empresa que comenzó en 1607 con la fundación de Jamestown. Junto con los comienzos de la colonización francesa del valle de San Lorenzo de Quebec en 1608, este desplazamiento hacia el norte de los intereses de los rivales europeos de España supuso un reto decisivo a la «exclusiva continental que ostentaban los pueblos ibéricos», aunque, como ya hemos observado, a la corta serviría, al menos, para equilibrar esta desventaja de largo alcance al dar una mayor seguridad a los colonos y comerciantes españoles del Caribe [6].

Las dos primeras décadas del siglo XVII —el período más próspero, como ya hemos visto en el capítulo tercero, de la Carrera de las Indias— se distinguieron por las relaciones relativamente buenas no sólo con Inglaterra, sino también con Francia; esta reconciliación había empezado antes, con la firma del Tratado de Vervins, en 1598, año en el que subió al trono francés el rey Enrique IV (de Navarra), cuyo pragmatismo la hizo posible. También se entablaron mejores relaciones con los holandeses, aunque a más corto plazo, como consecuencia de la decisión española de reconcer *de facto* la independencia de los Países Bajos por el Tratado de Amberes, firmado en 1609.

Sin embargo, después de un breve período de relaciones cordiales con España, los holandeses turbaron «el período que suele ser denominado la generación pacifista (1598-1618)» [7]. Sus «pordioseros del mar», como se solía llamar a los fieros marineros holandeses, ya se habían dejado ver por las costas caribeña y atlántica de Sudamérica en los años ochenta y noventa del siglo XVI, dedicándose al comercio de contrabando de tintes vegetales en el norte del Brasil y explotando las vastas salinas de Araya, en el norte de Venezuela, lo que dio lugar a un lucrativo comercio con una mercancía en apariencia humilde, pero valiosa, y muy solicitada para la conservación del pescado. Aunque la fundación, con apoyo estatal, en 1602, de la Compañía de las Indias

[6] R. M. Serrera, *La América Española (Época de los Austrias)*, Barcelona, 1990, página 321 (separata del tomo VIII de A. Domínguez Ortiz, editor, *Historia de España*).

[7] *Ibidem*, p. 205.

Orientales, parecía indicar que ahora los holandeses concentrarían su actividad comercial en oriente, el éxito mismo de esta empresa y el sólido apoyo financiero con que les respaldaba el Banco de Amsterdam (fundado en 1609), les animó a renovar sus intentos de explorar y colonizar territorios americanos desiertos (y sin dueño) en el norte, y a explotar la presencia española y portuguesa en el centro y el sur. En 1609 los directores de la Compañía de las Indias Orientales se sirvieron del navegante Henry Hudson para buscar un paso hacia Asia por el noroeste, pero abandonaron el proyecto en cuanto quedó claro que la ruta por el río y la bahía llamados ahora de Hudson era imposible, y mostraron poco interés en los cargamentos de pieles de gamo que les enviaba la pequeña colonia holandesa de Nueva Amsterdam, obtenidos por trueque de los habitantes indígenas de la isla de Manhattan.

Frustrados en el norte, los holandeses, cuyo principal incentivo, según el poeta de la expansión, Joost van den Vondel, era el lucro:

> Exploramos todos los puertos del ancho mundo en busca de ganancia, / vamos a donde nos lleve el lucro, por mares y por costas,

concentraron su atención en las riquezas, mucho mayores, que ofrecían las colonias españolas [8]. El motor de esas actividades era la Compañía de las Indias Occidentales, fundada en 1621, el año en que se reanudaron oficialmente las hostilidades con España, por un grupo de comerciantes de Amsterdam que veían en ella, fundamentalmente, una organización pirática que los Estados Generales estaban dispuestos a apoyar nada menos que con una armada de 20 barcos de guerra en vista de que la Compañía había declarado que su objetivo era capturar las remesas de metal precioso español camino de Sevilla. A pesar de la importancia estratégica de este objetivo, la Compañía casi se desintegró como consecuencia de la rápida reconquista de Bahía, la capital de Brasil, por una fuerte armada española; Bahía había sido capturada en 1624 por Piet Heyn, que la conservó durante un año (en este tiempo, como es sabido, Portugal y España estaban unidos bajo una misma monarquía). A pesar de todo, el tremendo éxito que supuso la captura

[8] D. Maland, *Europe in the Seventeenth Century*, Londres, 1958, p. 197.

de la flota de regreso en la bahía de Matanzas en 1628, de la que ya hemos hablado, no sólo permitió a la Compañía pagar pingües dividendos a sus accionistas, sino también pertrechar una fuerte flota expedicionaria (8.000 hombres, 75 barcos), que tomó, primero Recife (la actual Pernambuco), y, después de una campaña de seis años, consiguió conquistar en 1637 las ricas plantaciones de azúcar del interior de este puerto, llegando a controlar, hasta su expulsión en 1654 (estando los holandeses ocupados con una guerra contra Inglaterra), las mil millas de costa entre las bocas de los ríos Amazonas y San Francisco.

Durante este mismo período, los holandeses intervinieron también con fuerza en el Caribe español, y no sólo como piratas (de lo que ya hemos hablado), sino incluso, lo que era más importante, como conquistadores de territorio. Entre 1628, el año de la captura de la flota, y 1636, los holandeses capturaron por lo menos 547 barcos, muchos de ellos, naturalmente, pequeñas embarcaciones costeras, y, como observó en 1644 uno de los directores de la Compañía, «las operaciones de la Compañía están teniendo tal éxito que todo el orgullo de España ha sido incapaz de frustrarlas» [9]. Entre 1630 y 1640, los holandeses se apoderaron de las islas de Curaçao (1634), San Eustaquio (1634), y Sabra (1640), cuya posesión fue reconocida oficialmente por España en 1648 en el Tratado de Münster, con la de la isla de San Martín, conquistada en el año de la firma. Aunque, en términos globales, el poder de Holanda comenzó a decaer a mediados del siglo como consecuencia de la creciente competencia económica y marítima de Inglaterra y Francia, los holandeses siguieron siendo una seria amenaza para España, que era más débil; en 1665, por ejemplo, Edward Mansvelt hizo una lucrativa incursión en el puerto de Sancti Spiritus, en el sur de Cuba, pasando de allí a capturar la isla, pequeña pero estratégicamente situada, de Vieja Providencia, a la altura de la costa nicaragüense, y penetrando luego al interior por la costa de Centroamérica hasta llegar a Granada. También Tobago fue capturada por los holandeses en 1678.

Para no parecer menos que los holandeses, los ingleses, que habían cooperado con sus rivales en 1623-1624 en el envío de presidiarios a la isla de Saint Kitts, capturaron Barbados en 1625, San Vicen-

[9] *Ibidem*, p. 105.

te en 1627, Barbuda y Nevis en 1628, Montserrat, Antigua y Dominica en 1623, Marie Galante en 1648, y Anguilla en 1650. Los franceses, por su parte, ocuparon Guadalupe y Martinica en 1635 (en 1654, 300 judíos expulsados de Brasil se afincaron en esta última isla), como parte de una operación organizada por la Compagnie des Isles d'Amerique, una imitación de la Compañía holandesa, fundada en 1626. Los franceses conquistaron también Granada y San Bartolomé en 1640, y Santa Lucía en 1660. Estas y otras islas de los archipiélagos de Sotavento y Barlovento, capturadas por intrusos holandeses, ingleses y franceses, eran pequeñas y áridas, y estaban desiertas, y España podía consolarse pensando que, además, estaban bastante apartadas de las principales rutas comerciales y de las principales islas y puertos (Puerto Rico, Cuba, Santo Domingo, Trinidad, Margarita, Veracruz, Cartagena y Portobelo) que servían de terminal a los convoyes marítimos de la Carrera de las Indias, o bien se usaban como bases estratégicas para su defensa. Curação pertenecía a una categoría distinta por su cercanía a la costa de Venezuela, lo que hacía de ella una base ideal para el comercio ilícito con Coro y Maracaibo; algo más al oeste estaban Río de la Hacha, donde la resistencia indígena, hostil y bien organizada, hacía que la presencia española fuese muy débil a lo largo del período colonial, y, finalmente, Santa Marta y Cartagena. Además, los ingleses y los franceses no sólo consiguieron convertir islas como Barbados y Martinica en prósperas productoras de azúcar, sino que, animados por este éxito, buscaron, más al oeste, islas mayores y/o más estratégicas que España había podido poblar y deseaba conservar. Así pues, en 1655, aunque rechazada en Santo Domingo, una fuerza expedicionaria inglesa cuya misión era ejecutar el «Plan Occidental» de Oliverio Cromwell, encontró poca resistencia en los 1.500 habitantes españoles de Jamaica al capturar Port Royal más entrado el mismo año. Los franceses, por su parte, siguieron el ejemplo inglés, apoderándose de Tortuga en 1654 (antes de esa fecha, esta islita, situada entre la parte oriental de Cuba y la occidental de la Hispaniola, servía de refugio a bucaneros de todas las nacionalidades) y usándola a modo de base para la penetración gradual de la mitad occidental de la Hispaniola. Como consecuencia del reconocimiento oficial de su posesión por los franceses en el Tratado de Ryswick, firmado en 1697, ese territorio, con el nombre de Saint-Domingue, se convirtió en el principal productor de azúcar del mundo en el siglo XVIII, aunque ahora es una paupérrima parte de la moderna

isla de Haití. A fines del siglo XVII, sus habitantes, como los de Tortuga y Jamaica, eran bucaneros, palabra derivada del uso del *boucan* (del verbo francés *boucaner*, acecinar, curar al humo) para ahumar la carne del ganado salvaje que abundaba en sus islas. Después de la muerte de Mansvelt, en 1667, el más importante de todos ellos era el inglés Henry Morgan, entre cuyas violentas y lucrativas actividades hay que mencionar el saqueo de Puerto Príncipe (Cuba) y Portobelo en 1668, Maracaibo en 1669, y, después de cruzar audazmente el istmo, el incendio total, en 1671, de Panamá, terminal de las flotas peruanas de plata. Otra famosa incursión en la desdichada cuenca de Maracaibo fue la realizada a fines de los años sesenta del siglo XVII por el pirata francés François l'Olonnois, cuya cruel barbarie en el saqueo de pequeñas poblaciones llegó a ser brutal incluso para las reglas de conducta de la época. Algo más tarde, en 1683 como ya hemos visto, una fuerza de bucaneros saqueó impunemente San Juan de Ulúa, mientras la flota de llegada, patéticamente insuficiente (sólo 14 barcos), observaba la tragedia sin poder hacer nada.

Para los años sesenta de ese siglo, como vemos, los tres principales rivales imperiales de España en el norte de Europa —Holanda, Francia e Inglaterra— se habían consolidado ya *de facto*, y pronto lo harían también *de iure*, en el Caribe, y podían atacar con relativa impunidad barcos y poblaciones y, más ladinamente, corroer la integridad del restrictivo sistema comercial de los Habsburgo, creado un siglo antes para mantener Hispanoamérica como un mercado cerrado para productos españoles y como fuente de metales preciosos exclusivamente para España. Su simple presencia en el Caribe inhibía a los comerciantes españoles de hacerse a la mar sin una fuerte protección naval. Además, como ya hemos visto, el teórico monopolio del comercio americano de que disfrutaba España ya estaba siendo minado en el extremo español del sistema comercial al convertirse Cádiz, esencialmente, en un simple almacén o centro comercial para el intercambio de metales preciosos y otros productos básicos españoles por manufacturas extranjeras que se reexportaban a América. Y también estaba siendo erosionado en el extremo americano, sobre todo por el contrabando y otras formas de intervención directa, desde las islas capturadas por otras potencias europeas. La isla inglesa de Jamaica —«situada en el vientre mismo de todo el comercio», en palabras de un escritor de entonces— era muy importante a este respecto, sobre todo cuando el gobierno inglés

la declaró, con gran perspicacia, puerto franco por el que las manufacturas españolas podrían trocarse por plata y otras materias primas americanas sin restricciones burocráticas o derechos de aduana. Lo primero significa que es difícil encontrar constancia escrita de las transacciones hechas de contrabando —por el contrario, el decreciente comercio oficial de la flota de Veracruz y los galeones de Portobelo seguía siendo meticulosamente registrado por la burocracia española, corta de vista— y, en consecuencia, es imposible disponer de estadísticas exactas sobre su valor. Lo que no ofrece duda alguna es que, para finales del siglo XVII —iban a ocurrir peores desastres durante la inminente Guerra de Sucesión (1700-1713)—, el teórico monopolio comercial español en América, aunque siguiese intacto superficialmente, estaba en ruinas, porque consumidores, productores y funcionarios de la cuenca del Caribe recurrían a los contrabandistas y no a los cauces legales para abastecerse de manufacturas europeas y para la compra de provisiones.

Es casi una paradoja que el éxito de los bucaneros en su lucha por minar la influencia española en el Caribe —y, de paso, por asentar el trampolín de un floreciente comercio de contrabando— acabase por convertirse en su principal desventaja. En un principio, en los años sesenta y setenta del siglo XVII, los gobernadores de las islas holandesas, inglesas y francesas tenían los medios y la voluntad para construir en ellas puertos y fundar mercados para el botín de los bucaneros, porque sabían que podrían recurrir a éstos contra las fuerzas navales españolas en tiempos de guerra abierta. Sin embargo, los bucaneros eran un arma de dos filos, sobre todo porque no siempre limitaban sus depredaciones a los barcos y las posesiones de los españoles. Y lo cierto es que acabaron siendo destruidos, pero no por sus víctimas, los españoles, sino por sus propios amos. En cuanto se vio claro que la Corona española, fatigada por guerras constantes, estaba dispuesta a reconocer oficialmente la propiedad de islas importantes a Holanda, Francia e Inglaterra, pero sólo a condición de que desapareciesen los bucaneros, fueron los rivales imperiales de España, y no España misma, quienes empezaron a limpiar el Caribe. El Tratado de Madrid, firmado en 1670, aunque permitiera a Inglaterra conservar su soberanía sobre todas las colonias que ocupaba entonces *de facto* en América, es decir, también en el Caribe, no inició una política decisiva para la supresión de los bucaneros ingleses, sino, más bien, «la continuación de una política

alterna de apoyo y represión» [10]. Lo cierto es que el primer escuadrón naval enviado por Inglaterra para atacar a los bucaneros apareció en Jamaica en 1685 como consecuencia de la firma, en 1680, de un acuerdo con España que confirmaba de nuevo la posesión inglesa de esa isla. Algunos bucaneros se resistieron, recurriendo a la piratería abierta; otros aceptaron generosas concesiones de tierra y se dedicaron al cultivo de azúcar y tabaco, más seguro y, en último término, más lucrativo. El más notorio de estos bucaneros, Henry Morgan, que había sido enviado preso a Londres a su vuelta a Jamaica después del saqueo de Panamá en 1671, fue indultado en 1675, y volvió a Jamaica como vicegobernador de la isla; su colaborador, Thomas Modyford, que, siendo gobernador de Jamaica, había autorizado las hazañas de Morgan en los años sesenta del siglo XVII, fue nombrado presidente del tribunal supremo de la isla. España llegó a un acuerdo de este tipo también con los holandeses en 1673. Los franceses, más ambiciosos y agresivos, persistieron más tiempo en su negativa a llegar a un acuerdo con España, hasta que, en 1697, llegaron a la conclusión de que tenían más posibilidades de apoderarse de todo el mundo hispánico por medio de la diplomacia que por la guerra, en vista de que Carlos II, sin hijos, envejecía y empeoraba. Luis XV firmó el Tratado de Ryswick con el rey de España, que reconoció oficialmente la soberanía francesa sobre Saint-Domingue. A medida que esta isla se iba convirtiendo, en el siglo XVIII, en la principal productora de azúcar del mundo —con Jamaica pisándole los talones—, ciertos comentaristas españoles tenían que reconocer, muy a desgana, que, en términos estrictamente económicos, el remedio al problema de los bucaneros —o sea, la cesión de islas— era probablemente peor que la enfermedad, sobre todo en vista de que el contrabando seguía como siempre.

Vemos, pues, que, para fines del siglo XVII, España, aunque aún en posesión más o menos segura —por lo menos hasta la Guerra de los Siete Años (1756-1763)— de las principales islas, o sea, Cuba y Puerto Rico, ya había tenido que ceder a Francia la mitad de la Hispaniola, el primer trampolín de todas sus conquistas y descubrimientos en América; los ingleses ya estaban en posesión, no sólo de Jamaica, sino de las islas Bahamas; Curação estaba bien firme en manos holandesas; y

[10] Bradley, *op. cit.*, p. 105.

las tres potencias se habían repartido las Antillas Menores. En la tierra firme, Belice estaba en poder de los ingleses desde 1638, por más que España se negase a reconocer oficialmente ese hecho consumado, y la penetración inglesa en la Costa de los Mosquitos (Nicaragua) seguía en gran medida sin frenar. En Sudamérica, los tres rivales de España habían consolidado una presencia algo complicada en la comarca de Guayana, que, técnicamente, estaba bajo la jurisdicción de la audiencia de Santa Fe. La penetración inglesa era allí la menos fuerte, por lo menos a corto plazo; la cabeza de puente de Willoughby, fundada en 1651 en la desembocadura del río Surinam, fue conquistada por los holandeses en 1667, que en 1653 se apoderaron también de la colonia francesa de Cayenne, fundada en 1644, aunque los franceses la volvieron a ocupar en 1664; España reconoció la posesión holandesa de Surinam en 1674, y la consolidación de la Guayana francesa data del mismo año. Los holandeses también colonizaron la desembocadura del río Esequibo en 1624. Desde el punto de vista territorial, la penetración extranjera en el Caribe de fines del siglo XVII iba a cesar en gran medida durante el siglo siguiente; en este sentido, España consiguió frenar en el siglo XVIII la tendencia a perder territorio en la cuenca del Caribe, que había comenzado a fines de la era Habsburgo, pero, como ya hemos observado, las pérdidas territoriales acaecidas en el siglo XVII redujeron considerablemente sus posibilidades de conservar América como coto exclusivamente ibérico.

La penetración extranjera en el Pacífico

En el extremo sur del continente americano, la debilidad de España en el siglo XVII era más profunda y, al mismo tiempo, menos atacada por sus rivales europeos, con la importante excepción de Portugal, que aumentó su territorio brasileño con una impunidad casi total. Grandes extensiones al sur de Chile y Argentina quedaban fuera del control español efectivo, en parte a causa de la tenaz resistencia contra los esfuerzos colonizadores españoles por parte de grupos indios belicosos y bien organizados —sobre todo los araucanos— cuyas estructuras políticas descentralizadas impedían el tipo de conquista clínica, decisiva, del tipo de las pequeñas huestes de conquistadores en México y Perú, y también debido a la falta de un verdadero interés español por

remotos territorios que parecían ofrecer pocos incentivos inmediatos tanto en recursos humanos como minerales. En la segunda mitad del siglo XVI, llegaron a las áridas costas de Patagonia muchas expediciones inglesas, y algunas de ellas pasaron por el estrecho de Magallanes hasta el Pacífico, impulsadas por cierto número de intereses entre los que hay que incluir el señuelo de la riqueza (mítica o verdadera) de Perú, la posibilidad de hacer comercio y asentar colonias en zonas que se encontraban a todas luces fuera del control español, y la persistente búsqueda de una ruta occidental a China y Japón.

Ya hemos mencionado las hazañas de Francis Drake en el Pacífico a fines de los años setenta del siglo XVI, y vale la pena añadir aquí que un antecedente evidente de ese viaje fue la propuesta que hizo en 1574 Richard Grenville a la reina Isabel I de Inglaterra de fundar colonias inglesas entre el Río de la Plata y Chile, esperando así «traer grandes tesoros de oro, plata y perlas a este reino de esos países» [11]. Y en 1576 Richard Oxenham sentó un precedente de la táctica que iba a prevalecer en el siglo XVII cruzando el istmo y apoderándose de un barco español en aguas del Pacífico, aunque al final fue capturado y ejecutado con la mayor parte de sus hombres. El tercer circunnavegador del globo, Thomas Cavendish (1586-1588), consiguió, como Drake, demostrar la posibilidad de obtener gran botín en las costas de México y Perú, volviendo a casa con abundancia de metales preciosos, especias y sedas y, al parecer, induciendo a la reina Isabel I a observar:

> El rey de España ladra mucho, pero no muerde. A nosotros los españoles nos tienen sin cuidado; después de todo sus barcos vienen a nosotros cargados de oro y plata de las Indias [12].

Ulteriores expediciones inglesas, en los años ochenta y noventa del siglo XVI, aportaron mucho a los conocimientos geográficos sobre el Atlántico Sur —en 1692, por ejemplo, el navegante John Davis descubrió las islas llamadas en inglés Falkland (nombre de un tesorero de la flota inglesa en el siglo XVII) y Malvinas en español—, pero muchas de

[11] *Ibidem*, p. 5.

[12] D. B. Quinn (editor), *The Last Voyage of Thomas Cavendish (1591-1592)*, Chicago, 1975, p. 17.

ellas no consiguieron pasar el difícil estrecho de Magallanes, y Cavendish perdió la vida en un temerario intento, debido al mal tiempo, durante su último viaje, de 1591 a 1593.

El interés inglés por el Pacífico fue disminuyendo en las primeras décadas del siglo XVII, en parte porque Inglaterra empezó a fijar su atención en América del Norte; entretanto, los holandeses organizaron una serie de importantes incursiones comerciales y piráticas, comenzando con las expediciones de Jacob Mahu y Olivier van Noort (1598-1601), que, aunque su destino final eran las Indias Orientales por una ruta occidental, llevaban consigo grandes cargamentos de telas, cuchillería, cristalería y mercería para ver si podían vendérselas a los habitantes de Perú. Aunque estas expediciones tuvieron muy diverso éxito —por ejemplo, a Mahu le capturó uno de sus cinco barcos el corregidor de Santiago, que lo envió a El Callao, de donde sus tripulantes supervivientes fueron mandados a Sevilla por Panamá como prisioneros en 1602, mientras el mismo van Noort consiguió capturar cierto número de barcos mercantes en el puerto de Valparaíso—, acopiaron bastantes pruebas de la hostilidad contra España por parte de los indios del sur de Chile, y de la insuficiencia de las defensas de la mayor parte de aquellos puertos, entre ellos Arica (por donde pasaba la plata de Potosí a El Callao-Lima), para animarse a organizar nuevas expediciones. Entre éstas, una de las más afortunadas fue la que salió de Texel en 1614 con seis barcos y 700 hombres al mando de Joris van Spielbergen, con el apoyo económico de la Compañía de las Indias Orientales; el mayor éxito de esta expedición, desde el punto de vista holandés, fue la derrota que infligió en 1615, a la altura de Cañete, a un escuadrón naval peruano mucho más fuerte, enviado contra ella por el virrey de Perú, marqués de Montesclaros. Aunque su ataque directo contra El Callao fue rechazado, otros puertos menores de la costa de Perú —Huaura, Huarmey, Paita, Manta, por ejemplo— fueron atacados impunemente por esta expedición antes de poner proa al oriente, volviendo a su puerto de origen en 1617 después de llevar a cabo la quinta circunnavegación del globo. En términos comerciales, el paso de van Spielbergen por las costas de Perú y Chile no fue lucrativo, pues sólo pudo comerciar con comunidades indias de Chile, pero sus éxitos contra la flota peruana a la altura de Cañete indujeron a la Compañía de las Indias Orientales a pensar que había grandes posibilidades de ganancia —si no comerciando con los puertos españoles, al menos ata-

cando sus barcos— en la explotación sistemática de la ruta occidental a las Indias Orientales.

Mientras la Compañía de las Indias Occidentales, recién fundada, y autorizada en 1621 por los Estados Generales para atacar barcos españoles al expirar la tregua nacional firmada con España en 1609, concentraba sus recursos en la preparación del ataque de 1624 a Bahía, la Compañía de las Indias Orientales daba su apoyo en 1623 a la gran flota organizada por el príncipe Maurice de Nassau (y mandada por Jacques l'Hermite) que dio la vuelta al cabo de Hornos a comienzos de 1624, de donde, después de atacar el puerto de Arica, fue a bloquear El Callao durante varios meses. Aunque las fortificaciones, construidas con gran dispendio por el virrey, príncipe de Esquilache después de la expedición de van Spielbergen, resistieron bien, el virreinato perdió cargamentos y barcos por valor de 700.000 pesos [13]. Era éste, más que la amenaza de pérdida de territorio (por lo menos hasta los años cuarenta del siglo XVII), uno de los principales problemas que planteaban las incursiones holandesas: la presencia de los holandeses, o incluso la amenaza de su llegada, requería la inversión de capital comercial y de la Corona en costosas medidas defensivas, entre otras la construcción y dotación de barcos de guerra, sin interrumpir por ello las actividades comerciales normales, tanto dentro del territorio de la colonia como entre El Callao y Panamá, que era el puerto que comunicaba el virreinato con la red del comercio trasatlántico.

El peligro territorial, aunque, en último término, cesó de apremiar, aumentó hacia mediados del siglo XVII, cuando, en 1643, la Compañía de las Indias Occidentales eligió Valdivia —el lugar donde, en 1599, los indios masacraron a los habitantes de la primera colonia española— para fundar una colonia holandesa en el sur de Chile, y enviaron con este objeto una expedición de cinco barcos y 600 hombres a las órdenes de Hendrick Bouwer. En realidad, los mismos holandeses renunciaron al plan de construir un fuerte allí después de dos meses de intentarlo, sobre todo por las imprevistas dificultades que encontraron para procurarse vituallas entre la población local, y volvieron a Brasil a fines de 1643 después de realizar el primer paso de oeste a este del cabo de Hornos de que se tiene constancia documental. Su parti-

[13] Bradley, *op. cit.*, pp. 65-66.

da, como sabemos ahora, puso fin a los planes holandeses de expansión en el Pacífico, detalle confirmado en 1648 por un tratado de paz entre España y Holanda. A pesar de todo, el mal ya estaba hecho por lo que a la tesorería peruana se refiere, la cual, en 1644, hubo de hacer frente a los costos de fortificar y guarnecer el acceso a Valdivia a fin de prevenir cualesquiera incursiones extranjeras y facilitar el desarrollo de la campaña, entonces en marcha, contra los indios hostiles. El gasto total de la construcción y el pertrechamiento de los dos nuevos galeones que encabezaron la expedición de 22 barcos, la terminación de la muralla en torno a El Callao, la compra de equipamiento y la fabricación de cañones, fueron de casi 1.500.000 pesos, y esto fue causa de que, en 1644, la remesa normal de Perú a la Corona, que solía ascender a 3.000.000 de pesos en ingresos fiscales, hubiera de ser reducida a la mitad; y además, a partir de entonces hubo que enviar a Valdivia un subsidio anual de 20.000 pesos en metálico, junto con pertrechos, vituallas y tropa [14].

En la segunda mitad del siglo XVII, la amenaza holandesa no pasaba ya de ser un recuerdo, pero nuevas incursiones de bucaneros ingleses y franceses, sobre todo en los años ochenta y noventa del siglo XVII, tanto por la ruta del istmo como por el cabo de Hornos, siguieron sofocando la actividad económica y agotando recursos debido a los grandes gastos que exigía la defensa. Como ya hemos observado en el capítulo tercero, para los años de 1681-1690 ya se había gastado por lo menos el 95 % de los ingresos de la Corona (o sea, 22.800.000 pesos de los 24.100.000 recaudados) en el virreinato de Perú, y el grueso de esta suma se fue en los ya mencionados proyectos defensivos, iniciados para contrarrestar la amenaza holandesa a comienzos del siglo: subsidios a fortalezas fronterizas, mantenimiento de los astilleros de Guayaquil y de la flota del Pacífico, reparación y guarnición de las defensas de El Callao, manufactura de armas, y almacenaje de productos agrícolas y artesanos para resistir posibles bloqueos. Aunque era, evidentemente, perjudicial para los intereses de la Corona (que, un siglo antes, había recibido ingresos anuales de 2.000.000 de pesos de la tesorería peruana) y para la carrera de las Indias (que decayó en proporción a la capacidad de la Corona para protegerla y a la saturación del

[14] *Ibidem*, pp. 83-85.

mercado americano con el contrabando y manufacturas domésticas), este aumento de gastos gubernamentales dentro de Perú fue beneficioso para la economía interior: según una monografía reciente, «esto aporta otro ejemplo de hasta qué punto el capital local hubo de ser dedicado al desarrollo económico de Perú español» [15]. Examinaremos más detalladamente este tema en el capítulo sexto, después de un breve examen de la expansión territorial y económica extranjera en la mitad occidental de la Sudamérica española, sobre todo en la comarca del Río de la Plata.

La penetración extranjera en el Río de la Plata

Una de las características constantes del poblamiento ibérico de América, si no ya desde 1500, cuando la flota de Pedro Alvares Cabral, proa a América, descubrió el Brasil, sí, por lo menos, desde 1534, cuando Juan III de Portugal comenzó a promocionar sistemáticamente la colonización del territorio otorgado a su país en un momento en que no se conocía aún la existencia del Brasil, o sea, por el Tratado de Tordesillas, firmado en 1494, fue la inexorable penetración portuguesa en territorio teóricamente español. Además, aunque el río Amazonas había sido explorado en 1542 por la expedición española de Francisco de Orellana, España aceptaba en cierta medida —en vista de que esa vasta región carecía a todas luces de indios «civilizados» y de riquezas minerales— el desarrollo de la expansión portuguesa por ese río, desde Belem, en busca de esclavos indios, especias y oro; esta expansión fue creciendo en los años cincuenta del siglo XVII, después de ser eliminada la presencia holandesa en el norte del Brasil, hecho cuyos detalles ya hemos esbozado. A partir de entonces la capacidad portuguesa para ampliar sus fronteras imperiales sin apenas intervención de los rivales marítimos y territoriales de España en sus colonias (Inglaterra y Francia), se debió, en gran parte, al buen sentido estratégico de ese país, que, en general, se las arregló para seguir en paz con Inglaterra, que solía otorgar protección naval a los barcos portugueses contra Francia y España en tiempos de conflicto internacional, y también a su buen

[15] Andrien, *op. cit.*, p. 34.

sentido comercial, al permitir, al amparo de un monopolio teórico del comercio colonial a favor de los ciudadanos portugueses, tanto las inversiones extranjeras en las empresas coloniales portuguesas como el uso de barcos extranjeros en el comercio directo con Brasil. Para los productores y comerciantes ingleses, que eran los más beneficiados por esta tolerancia, el principal atractivo no sólo consistía en tener acceso al mercado brasileño, sino también al Alto Perú, rico en plata, por la vía de Río de la Plata.

En el siglo XVII, a pesar de la penetración portuguesa en el río Amazonas, la expansión más importante de las fronteras brasileñas se produjo en la parte más al sur de la colonia, cuando los *bandeirantes* de São Paulo comenzaron a penetrar en las reducciones jesuitas de Paraguay en los años veinte de ese siglo, en busca de esclavos indios para las plantaciones de azúcar del norte, antes de concentrar su atención en el norte, en Minas Gerais, a fines del siglo XVII, atraídos por el señuelo, más fuerte, de los diamantes y el oro. Ante los constantes ataques contra sus misiones, en uno de los cuales, por ejemplo, contra Guiará, Antonio Raposo Tavares hizo 9.000 prisioneros, los jesuitas, cuya presencia en el Paraguay databa de 1607, se vieron obligados a abandonar varias de ellas, entre las que se incluyen San Ambrosio, San Miguel, Jesús María y San Ignacio, a partir de 1628. En 1641, la Corona española, irritada por esta actitud portuguesa pero incapaz de ponerle remedio de manera directa, autorizó a los jesuitas a armar a los indios y a prepararles para defenderse, lo cual permitió a los jesuitas afianzar su presencia en las actuales provincias argentinas de Misiones, Corrientes y Entre Ríos. A pesar de todo, el avance brasileño hacia el sur siguió adelante, sobre todo hacia el interior de Río Grande do Sul —territorio claramente español según el Tratado de Tordesillas, pero desierto y, por lo tanto, abierto a la penetración portuguesa—, en parte con el fin de permitir la expansión de la ganadería ante la creciente demanda de productos agrícolas tanto en el noroeste del Brasil como en Minas Gerais. En 1676, el rey Pedro II de Portugal reivindicó para su país la soberanía de todo el territorio situado al norte del Río de la Plata, y cuatro años más tarde se fundó la pequeña colonia fortificada de Nova Colonia do Sacramento al otro lado del río, frente a la ciudad española de Buenos Aires, en la Banda Oriental (el actual Uruguay), que, aunque teóricamente española, estaba desierta. Esta colonia no era al principio más que una avanzadilla estratégica que no procu-

raba ningún beneficio inmediato a Portugal, y estaba habitada solamente por un puñado de *paulistas* reclutados más o menos a la fuerza. Como en el poblamiento gemelo de Laguna, en Santa Catarina, fundado en 1684, Sacramento se desarrolló rápidamente, sin embargo, como centro de contrabando, a través del cual las manufacturas inglesas, holandesas y de otros países, así como también esclavos y azúcar brasileño, penetraban en el flanco vulnerable de la América española, llegando hasta el Alto Perú, a cambio de cueros, sebo y otros productos naturales, y, sobre todo, la plata de Potosí. A medida que este comercio ilegal iba creciendo —y la ganadería aumentaba en la Banda Oriental y Río Grande do Sul en el siglo XVIII como reacción al auge de minería de oro y diamantes en Minas Gerais (Ouro Preto fue fundada en 1698 y Diamantina en 1730)—, la monarquía borbónica española, más enérgica, fundaba Montevideo en 1726 a modo de contrapeso a la presencia portuguesa. El Tratado de Madrid, de 1750, entre España y Portugal, consiguió, a la corta, poner freno a los esporádicos choques que se estaban produciendo en la Banda Oriental: Portugal accedió a evacuar Sacramento a cambio de que le fueran transferidas algunas de las reducciones jesuitas y de que se reconociesen oficialmente las fronteras de Brasil en Amazonia. A pesar de todo, el tratado de 1750 fracasó ante las auténticas dificultades que creaban la delimitación de fronteras, la resistencia jesuita e india al reconocimiento de la autoridad portuguesa en Misiones y el oportunismo portugués. La cuestión de la soberanía en esta comarca iba a seguir sin solución hasta el período de la independencia, y aún después. En el capítulo séptimo de la tercera parte de este libro nos referiremos a otros aspectos de la penetración extranjera, tanto económica como comercial, después de examinar brevemente el desarrollo general de la economía interna de la América española en el período que termina en 1700.

Capítulo VI

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LA AMÉRICA ESPAÑOLA

Interdependencia económica

Como ya se ha indicado en el capítulo cuarto de este libro, al examinar la relación entre el comercio intercolonial y la Carrera de las Indias, y también en el capítulo quinto, al pasar revista a la importancia económica (en términos de aparición del contrabando y del aumento de los gastos en la defensa local) de la penetración extranjera, tanto comercial como territorial, en la América española del siglo XVII, cualquier intento de aislar la actividad económica, no sólo interna, sino también regional, en la América colonial española del comercio trasatlántico con España o del comercio internacional ilegal con otras naciones, es difícil, y, en ciertos aspectos, artificial. De la misma manera, a causa de las complejas interrelaciones sociales y económicas que existían entre los empresarios dedicados a la agricultura, la minería, la industria y el comercio —ciertos importantes comerciantes, por ejemplo, solían tener fuertes intereses en tierras, y, con alguna frecuencia, también en minería, en México y Perú—, los análisis separados de estos sectores pueden darnos también un reflejo deformado y algo artificial de los verdaderos mecanismos sociales y de las fluidas interacciones que se produjeron entre los grupos socio-económicos de élite y aun dentro de éstos. A pesar de estas dificultades, es lícito que el historiador reconozca o por lo menos trate de identificar la existencia de una economía americana interna, la cual, aunque como es lógico se entrelace con la estructura trasatlántica, disfrute también de un considerable grado de autonomía, sobre todo a partir de mediados del siglo XVII, cuando la dependencia americana de los mecanismos económicos de la Es-

paña metropolitana de la península y el crecimiento económico de América. El objeto de este capítulo, por consiguiente, es aportar una sucinta visión de conjunto de las principales características del desarrollo de la economía americana durante el período comprendido entre 1550 y alrededor de 1700.

La minería

El papel crucial que tuvo la búsqueda de metales preciosos en las características e intensidad de la colonización de la América española ya ha sido explicado con cierto detalle en el capítulo primero, y lo mismo cabe decir de las razones del predominio de la producción de oro y plata (sobre todo fundiendo objetos preciosos) en Nueva España hasta fines de los años treinta del siglo XVI y en los Andes centrales hasta mediados de los años cuarenta; también hemos hablado de las remesas de metales preciosos enviadas España. En ese período tardío, o sea, unos 50 años después del descubrimiento de América, la minería como tal se convirtió en la base principal de la producción de metales preciosos, en vista del fracaso de varios experimentos algo fantásticos que tuvieron lugar en esos años, y entre los cuales se puede mencionar el acuerdo, firmado en 1529 entre el emperador Carlos V y la sociedad Welser, de Augsburgo, de enviar a 80 mineros silesianos a la Hispaniola para ver si conseguían encontrar y explotar yacimientos de oro, empresa que terminó con la muerte de la mayor parte de los desdichados mineros. En cierta medida, el desarrollo de la extracción de plata en la tierra firme americana se basaba en la explotación de vetas conocidas ya en el período anterior a la conquista —en Perú, por ejemplo, los primeros yacimientos importantes que explotaron los españoles, en Porco, al sudeste de Potosí, proveían de plata a los incas—, pero los yacimientos más importantes fueron de reciente descubrimiento. En Nueva España hubo una serie de hallazgos que condujeron al desarrollo de centros mineros de considerable importancia local en los años treinta y comienzos de los cuarenta del siglo XVI, por ejemplo, en Colima, Sultepec, Zumpango, Taxco, Tlalpujahua y Guadalajara, pero éstos quedaron en segundo término en comparación con los descubrimientos de plata en Zacatecas en 1546 y en Guanajuato en 1548; otros descubrimientos importantes realizados a comienzos del período colo-

nial en este virreinato son los de Pachuca (1552), Fresnillo (1553), Sombrerete (1555) y San Luis de Potosí (1592), cuya situación geográfica se muestra en la figura 4; esto indica claramente, dicho sea de paso, que los principales hallazgos de yacimientos de plata se produjeron a comienzos del período colonial.

En el período borbónico, como veremos en el capítulo noveno, Nueva España iba a convertirse en la principal comarca de producción de plata de América, y sus acuñaciones iban a cuadruplicarse, desde los 6.000.000 de pesos de 1706, hasta los 24.000.000 de 1798 [1]. Para entonces el centro de Ganajuato ya producía por sí solo más plata que todo el virreinato de Perú, y la ciudad de Guanajuato era la tercera de América por su importancia, después de México y La Habana. En el período Habsburgo, por el contrario, Zacatecas, cuya explotación tenía gran importancia hacia 1560, era el principal centro minero de México, y, en términos generales, los papeles de ambos virreinatos se invertían, ya que la producción peruana superaba con mucho a la de Nueva España. Para 1600, Potosí tenía más de 100.000 habitantes, habiendo comenzado en 1547, el año de su fundación, con sólo 14.000, y recibiendo después el título de «Villa Imperial de Potosí». Esta ciudad era el principal centro minero del virreinato, a una altitud de más de 4.000 metros, en las montañas del Alto Perú, en la moderna Bolivia, montañas que, aparte de su riqueza mineral, eran improductivas [2]. Según algunas relaciones, Potosí tenía ya nada menos que 160.000 habitantes para 1650, aunque estudios más recientes indican que se produjo un gradual descenso a partir del año 1600, lo cual parece más probable [3]. Lo que no es dudoso es que, poquísimo tiempo después de la primera constancia documental de descubrimiento de metal precioso, que tuvo lugar en abril de 1545 —el descubridor fue Diego Villarroel, que, según la tradición, se enteró de su existencia por un *yanacona* indio, Diego Gualpa, que se agarró a un arbusto para no caerse cuando ascendía la

[1] D. A. Brading y H. E. Cross, «Colonial Silver Mining: Mexico and Peru», *Hispanic American Historical Review*, 52 (1972), p. 576.

[2] J. A. Cole, *The Potosi Mita, 1573-1700: Compulsory Indian Labor in the Andes*, Stanford, 1985, p. 3; y P. J. Bakewell, *Silver and Entrepeneurship in Seventeenth-Century Potosi: The Life and Times of Antonio López de Quiroga*, Albuquerque, 1988, p. 23.

[3] Para la cifra más alta, véase J. Lynch, *Spain under the Habsburgs*, 2 vols., Oxford, 1965-1969, vol. II, p. 218.

colina cónica y encontró pingüe mineral de plata justo debajo de las raíces—, Potosí ya se había convertido en la principal fuente de plata de toda América, produciendo, como indica la tabla 2, una cantidad que se calcula en 13.000.000 de pesos en el quinquenio que va de 1550 a 1555 [4]. Como observaría Juan de Matienzo en 1567; «Potosí es muy hermoso; al derredor de él no hay otro ninguno» [5]. En realidad había otros importantes centros mineros peruanos detrás de Potosí, entre los que cabe mencionar Porco, del que ya hemos hablado, Castrovirreina, donde se empezó a extraer mineral en 1555, Oruro (1606) y Cerro de Pasco, en el centro de Perú, donde se descubrió plata en 1630. Como veremos en el capítulo noveno, el último de estos centros llegaría a producir incluso más que Potosí en la primera década del siglo XIX, pero es evidente que su importancia fue menor hasta el período borbónico tardío. En el que va de 1570 a 1630, cuando las remesas de plata de Perú a España llegaron a su punto más alto, se calcula que Potosí produjo entre un 80 y un 85 % de la plata del virreinato.

El rico mineral de superficie de Potosí se refinaba en los hornos de fusión indígenas, conocidos por el nombre de *guayras*, y, para 1556, la Corona recibía más de 450.000 pesos en concepto del quinto real de la plata (en realidad, si tenemos en cuenta los derechos de acuñación, la parte de la Corona en concepto de ingresos fiscales sobre la producción registrada era del 22 %, cifra lo bastante alta para animar a los productores a tratar de engañar al fisco). El rendimiento del quinto siguió siendo más o menos igual hasta 1567, cuando el comienzo de la escasez de mineral de alta calidad lo hizo descender. En los primeros años había mineral que contenía hasta un 50 % de plata, dando un rendimiento de 100 marcos (50 libras) por cada quintal (100 libras) de mineral extraído —un marco de plata equivalía a ocho pesos y medio (de ocho reales, o 272 maravedís) una vez acuñado, aunque los mineros con frecuencia vendían su plata sin acuñar a los comerciantes por dinero contante y/o pertrechos y vituallas a precio más bajo—, pero, para 1570, el promedio era de sólo entre un 2 y un 2,5 % por quintal, y la fundición ya no resultaba lucrativa, sobre todo a causa del alto

[4] Las cifras de producción que aquí se dan se deducen de las que, en marcos, da Serrera, *op. cit.*, p. 240.

[5] P. J. Bakewell, *Miners of the Red Mountain: Indian Labor in Potosi, 1545-1650*, Albuquerque, 1984, p. 3.

Figura 4. Principales centros mineros de la América colonial española. Fuente: Morales Padrón, *op. cit.*, i, 316.

costo del combustible. El resultado de esta producción, que siguió siendo bastante estable durante los primeros veinte años de explotación, descendió mucho en la primera mitad de los años setenta del siglo XVI, período éste en el que Zacatecas llegó a registrar un producción algo superior a la de Potosí. La crisis, sin embargo, fue temporal, porque, en 1556, Bartolomé de Medina introdujo en Pachuca, Nueva España, el método revolucionario de extraer plata mezclando el mineral con mercurio. Este sistema fue introducido en Perú tres años más tarde por Enrique Garcés, que con él produjo plata en 1560, usando

Tabla 2

Producción de plata en Potosí y Zacatecas, 1550-1630
(las cifras se dan en millones de pesos)

Quinquenio	Potosí	Zacatecas
1550-1554	13,1	—
1555-1559	10,5	—
1560-1564	10,0	5,0
1565-1569	10,5	5,7
1570-1574	6,4	6,5
1575-1579	17,2	6,1
1580-1584	29,9	5,0
1585-1589	33,8	5,2
1590-1594	35,5	5,3
1595-1599	32,8	4,5
1600-1604	33,3	5,4
1605-1609	31,5	6,2
1610-1614	29,2	7,5
1615-1619	27,4	9,5
1620-1624	25,5	10,0
1625-1629	24,8	8,9
Totales	371,5	90,0

mercurio obtenido en Palca, cerca de Huamanga. La existencia de yacimientos de mercurio en Perú era conocida desde 1558, pero el más famoso de todos ellos no fue descubierto hasta 1564 en Huancavelica, por el encomendero de Huamanga, Amador de Cabrera. Este descubrimiento no resolvió de manera inmediata los problemas de Potosí, pues había ciertas dificultades en la adaptación del método de Medina a las altitudes extremas de Perú, pero en 1571, Pedro Fernández de Velasco superó este obstáculo y perfeccionó el sistema de refinado, que iba a seguir prácticamente sin cambios durante los 300 años siguientes. En el término de una década, Huancavelica producía más de 7.000 quintales de mercurio al año, y la producción de plata en Potosí volvió a subir, aumentando de unos 47.000.000 de pesos en la década de los setenta del mismo siglo hasta 74.000.000 en los años ochenta. El quinto real rindió más de 1.000.000 de pesos en 1579, e iba a producir entre 1.000.000 y 1.500.000 de pesos un año después, siguiendo así hasta 1634, cuando comenzó un paulatino descenso, aunque desigual, en la producción de plata.

Las causas de la importancia de Potosí, no sólo por encima de otros centros mineros peruanos, sino también de Zacatecas, no son difíciles de explicar. Aparte de la evidente razón de que poseía abundante mineral de plata, hay que tener en cuenta que también disfrutaba de un abastecimiento garantizado de mercurio. El transporte de este agente esencial desde Huancavelica hasta Potosí no era nada fácil, ya que el precioso metal líquido había de ser transportado en sacos de cuero a lomos de mulas y llamas a lo largo de 1.200 kilómetros de senderos de montaña que llegaban hasta los 5.000 metros de altura, o bien llevados montaña abajo hasta la costa para ser enviados por mar al puerto sureño de Arica, desde donde habían de emprender la ruta, más corta pero igual de difícil, por el interior. Pero el metal, al menos, estaba disponible dentro de los límites del virreinato, y durante el resto del siglo XVI, los mineros de Potosí podían estar seguros de recibir los 5.000 quintales de mercurio, más o menos, que necesitaban para refinar su mineral de plata. Los problemas de producción en Huancavelica durante la primera mitad del siglo XVII hicieron necesario enviar a Perú mercurio español de Almadén desde 1622, pero, incluso en los peores años, los mineros de Potosí tenían siempre el recurso de pedir mercurio a Huancavelica, por insegura que fuese su producción, mientras que el virreinato de Nueva España dependía casi por completo de mercurio de fuera (incluso de Perú), cuya regularidad dependía a su vez de una serie de factores externos, entre los que no hay que olvidar los derivados de las alianzas internacionales de España. La incertidumbre de este tipo de abastecimiento, sobre todo en tiempos de guerra, funcionaba a modo de fuerte rémora en el ánimo de los empresarios de minas y comerciantes de Nueva España cuando llegaba el momento de invertir capital en la extracción de mineral de plata, porque, a menos que fuese de muy alta calidad, no valía la pena fundirlo, y sin mercurio no era posible someterlo al nuevo sistema

La otra gran ventaja que tenía Potosí sobre todos los demás centros mineros era su complejo sistema de reclutamiento de mano de obra india —la *mita*—, aplicado por primera vez por el virrey Francisco de Toledo (que había llegado a Perú en 1569) para abastecer al centro minero, ahora revitalizado, con miles de indios no cualificados, que recibirían sueldo por trabajar en las minas y en los talleres de refino. Aunque, en realidad, la *mita* afectaba con frecuencia a menos de 13.000 indios, que es la cifra anual mencionada por algunos comentaristas —en

el año inaugural de 1573 se reclutaron 4.300, para que trabajasen junto con los 4.200 indios *ayllu* que ya se encontraban allí para producir el tributo de sus comunidades a la Corona española, y con 900 *yanaconas*, lo que arroja un total de unos 9.400 indios—, este sistema de reclutamiento de mano de obra a precio fijo constituía una tremenda ventaja económica para los azogueros de Potosí, nombre por el que se conocía a los principales productores de plata del virreinato. Para 1578, el reclutamiento anual de indios pasaba un poco de 14.000 —en teoría tenían que trabajar en Potosí entre un 15 y un 17 % de los varones adultos de las provincias tributarias—, pero después esta cifra fue reduciéndose a medida que las epidemias y la emigración de los *originarios* a provincias exentas de reclutamiento hacía bajar la población de aquellas provincias. Un siglo más tarde, durante la vicerregencia del conde de la Moncloa, estos factores condujeron a una tasa de reclutamiento de poco más de 4.000 indios al año, y para entonces ya muchas comunidades enviaban a Potosí dinero en lugar de hombres, sirviéndose de un sistema conocido por el nombre de *mita de faltriquera*, que permitía a los azogueros influyentes recibir fuertes ingresos sin molestarse en explotar las minas o refinar la plata [6].

Como la producción de plata aumentó rápidamente durante el último cuarto de siglo XVI, también la exportación de metal precioso de El Callao a España aumentó de 4.600.000 pesos en 1571-1575 a un máximo de 23.900.000 en 1591-1595. Este quinquenio fue también el más importante por el total de importaciones de tesorería a España dentro del período de auge de 1571 a 1630, durante el que llegó de América un total de 35.000.000 de pesos. A pesar de su enormidad, la cantidad de dinero que llegaba a España incluso en este período temprano sólo representaba una parte del total producido. Cierta cantidad de plata quedaba en América para la elaboración de alhajas u objetos de plata, y también se enviaba una cantidad a Asia, por el galeón de Manila, sin contar la cantidad, imposible de calcular, que no se registraba y se usaba para el tráfico de contrabando con comerciantes extranjeros. Este último problema nos impide llegar a un cálculo fiable

[6] Hay un excelente estudio de las relaciones entre mano de obra libre y forzada en Potosí en *Ibidem*. Cole, *op. cit.*, se ciñe a la política de la Corona con respecto al sistema de la mita.

de la verdadera producción de plata. Hay más complicaciones, entre las cuales conviene mencionar el hecho de que los funcionarios de la tesorería con frecuencia usaban distintas unidades monetarias para el registro de los impuestos sobre la plata de que había constancia oficial —por ejemplo, el peso normal de plata corriente de ocho reales contenía 272 maravedís, pero para muchas transacciones se usaba el peso ensayado, cuyo valor oscilaba ente 423 y 450—, y también el hecho de que muchos historiadores de economía no se han dado cuenta de que los documentos de tesorería de que disponemos cuentan a veces los ingresos fiscales por duplicado, o sea, una vez en el tesoro provincial y otra en el tesoro virreinal. Estos problemas, y otros semejantes, han inducido a ciertos estudiosos a tratar de servirse de medios indirectos para calcular la producción, como, por ejemplo, el sistema usado por Brading y Cross, que han calculado la producción total de metal precioso en América entre 1571 y 1700 (véase la tabla 3, donde se da un resumen de sus conclusiones) sobre la base del consumo de mercurio. Estos dos estudiosos calcularon, primero, la producción de plata con amalgama de mercurio, suponiendo que por cada quintal de mercurio se podían producir 110 marcos (o sea, 935 pesos de ocho reales), y añadiendo luego un 25 % más, en el supuesto de que había que tener en cuenta la plata producida por fundición, y otro 10 % para la producción de oro (que tenía lugar, en su mayor parte, en Nueva Granada) [7]. Estas cifras, aunque útiles porque indican tendencias de tipo ge-

Tabla 3

Producción de metal precioso hispano-americano, 1571-1700
(las cifras se dan en millones de pesos)

Década	Producción	Década	Producción
1571-1580	66	1641-1650	106,4
1581-1590	110,5	1651-1660	109
1591-1600	110,9	1661-1670	80,7
1601-1610	82,6	1671-1680	95,6
1611-1620	124,7	1681-1690	52,5
1621-1630	126,8	1691-1700	83
1631-1640	122,7		

[7] Brading y Cross, *op. cit.*, vol. II, p. 579.

neral, han de ser examinadas con gran reserva. A pesar de todo, incluso sobre la base de una documentación imperfecta del cobro del quinto, y teniendo en cuenta que los cálculos de producción han de ser muy comedidos, se puede suponer, por ejemplo, que las remesas récord de 23.900.000 pesos enviadas de Perú a España en la primera mitad de los años noventa del siglo XVI tuvieron lugar a lo largo de un período en el que la cantidad de plata registrada oficialmente en Potosí llegó también a su nivel más alto de todo el período de los Habsburgo.

A partir de entonces, se produjo un bajón constante en las remesas de plata de El Callao a Panamá-Sevilla en las dos primeras décadas del siglo XVII. En cierta medida, esto podía achacarse a una nivelación y luego a una caída gradual de la producción de Potosí, donde la producción quinquenal, en 1610-1614 (29.200.000 de pesos), fue un 18 % inferior a la obtenida en 1590-1594 (35.500.000). La explicación esencial del bajón, mucho mayor, de las remesas de plata a España, está, sin embargo, como ya hemos visto en el capítulo quinto, en el aumento de gastos de defensa en el Pacífico. Sin embargo, este espinoso problema se complicó al dejarse sentir en el Alto Perú, en la segunda mitad del siglo XVII, la recesión minera que ya había afectado a Nueva España. A medida que se fue haciendo cada vez más difícil conseguir mineral de alta calidad, y al hacerse también problemático el abastecimiento de mano de obra y de mercurio (el problema, en el caso de la mano de obra, se debía a razones demográficas y migratorias), fue percibiéndose también un descenso, gradual, aunque irregular, en el monto de los impuestos sobre la producción de plata de Potosí. Estos impuestos rindieron 1.000.000 de pesos por última vez en 1649, 800.000 pesos en 1659, 624.000 en 1660, y 622.000 en 1679. Se notó cierto aumento en los años ochenta del siglo XVII, pero, a sus finales, la cifra había bajado a sólo 434.000 pesos, y siguió observándose un constante descenso hasta 1736 cuando, con objeto de buscar la forma de reanimar a la industria minera, la Corona redujo el quinto a un décimo. En 1773, el producto de este impuesto fue de sólo 183.000 pesos, aunque, como consecuencia de un reajuste de los controles de la administración, junto con un auténtico crecimiento económico, se produjo un aumento de ingresos fiscales cuyo punto más alto fue de 400.000 pesos para 1780.

Estas cifras indican que, aunque la producción de plata en Potosí estaba, indudablemente, en declive en la segunda mitad del siglo XVII,

su bajón no fue, en absoluto, tan grande como podría deducirse del descenso de las remesas a España. El descenso de los envíos de plata a España se debió en parte a una reducción de los ingresos de la tesorería peruana, pero, al mismo tiempo, reflejaba, sobre todo, una tendencia a gastar gran parte de esos ingresos en defensa y administración en general dentro del virreinato. En 1653, por ejemplo, los gastos de defensa absorbieron 490.000 pesos de un total de ingresos que ascendía a 3.700.000, y se enviaron a España 1.700.000; en el período de 1686 a 1690, por el contrario, aunque el promedio de ingresos fue de 1.300.000 pesos al año, las remesas a España, después de pagados otros costos administrativos, quedaron reducidas a sólo 150.000 pesos al año. En todo Perú el total de la producción minera bajó de 6.400.000 pesos al año en 1650 a 4.000.000 en 1700.

La situación vigente en el virreinato de Nueva España es parecida, pues, para fines del siglo XVII, la producción se calcula en 3.900.000 pesos al año, de un total, en toda la América española, de 8.300.000 pesos en metales preciosos. Aunque la producción del principal centro minero, Zacatecas, que equivalía al 40 % de toda la producción mexicana a comienzos del siglo XVII, había bajado en un 50 % después de llegar a su punto máximo en los años veinte de ese siglo, y aunque la industria minera, en general, estuvo en baja en el período de 1635 a 1690 (sobre todo a causa de la escasez de mercurio), el descenso en la producción fue mucho menos serio de lo que indica la curva descendente del comercio y el tráfico marítimo atlántico publicada por los Chaunu. Como en el caso de Perú, la discrepancia se explica por el hecho de que se retenía en Nueva España una proporción más alta de la plata producida para pagar un andamiaje defensivo-administrativo cada vez más complejo, y también para financiar el establecimiento de una infraestructura económica que, en algunos aspectos, estaba empezando a ser más avanzada que la de la metrópoli. Esto ha inducido a un autorizado erudito a sugerir que, lejos de participar en la decadencia económica de España, Nueva España se benefició de ello al desarrollar una producción industrial local y un comercio internacional: «La recesión española fue causa del crecimiento americano» [8]. Para fines del siglo XVII, además, la producción minera había empezado a aumentar

[8] Lynch, *op. cit.*, vol. II, p. 195.

rápidamente hasta llegar a un promedio de 10.200.000 pesos al año en la década de los veinte del siglo XVIII, y a 13.000.000 en los años cincuenta del mismo siglo. Aunque, como veremos en el capítulo noveno, los niveles más altos no se alcanzarían hasta mucho más tarde —en el año récord de 1804, la pruducción registrada subió a 27.000.000 de pesos, o sea, 2/3 del total de la producción americana—, el ritmo de crecimiento fue muy sorprendente en el primer cuarto de siglo XVIII, cuando la producción creció a razón de un 3,2 % al año, con un período de estabilización en los años cuarenta. Lo importante es que esta expansión era impulsada por la dinámica interna de la economía mexicana, sobre todo debido a un gran aumento de la población y por la decisión espontánea, aunque inconsciente, por parte de los productores mexicanos, de aprovecharse de la creciente demanda internacional de que era objeto su plata (que Inglaterra y Holanda, por ejemplo, necesitaban para su comercio con oriente). Las reformas mineras introducidas por la Corona después de 1760, que serán examinadas con más detalle en el capítulo noveno —y que incluían, por ejemplo, importantes reducciones en los precios de la pólvora de mina y el mercurio de los monopolios estatales—, pueden ser consideradas, por consiguiente, más como parte de un tardía reacción oficial a un aumento de la producción que como causa de ésta.

La agricultura

Ya hemos hablado en el capítulo cuarto de la agricultura en las economías regionales de la América colonial española al referirnos al comercio intercolonial. El mundo americano, en su conjunto, era capaz de producir cualquier vegetal, droga, especia o cultivo comercial conocido en la Europa de entonces. No todos estos productos entraban en grandes cantidades en el comercio internacional, unas veces por disponerse de otras fuentes más baratas de abastecimiento en el mercado europeo (por ejemplo, el azúcar peruano no podía competir con el de Brasil como cultivo de exportación), y otras porque la relativa inaccesibilidad y los altos costos de transporte reducían la demanda. Sin embargo, estos cultivos podían ser de gran importancia para las economías locales a pesar de la poca que tenían como mercancías de exportación: por ejemplo, la exportación de cacao venezolano a Veracruz —sobre todo para su consumo en Nueva España, aunque parte de

él se reexportaba a Sevilla— fue de importancia esencial en el desarrollo económico de la comarca en el siglo XVII. Además, en toda la América española la producción y el intercambio de productos alimenticios, sobre todo los trasplantados de Europa a América —por ejemplo, trigo, aceitunas, azúcar, arroz, cebada, carne de vaca y de cordero—, por los que la élite criolla seguía monstrando ininterrumpida preferencia, a pesar de la accesibilidad de los productos indígenas— yuca, calabaza, maíz, patata, alubias, frutas diversas, etc.—, eran también de gran importancia en una sociedad colonial cuya población española había crecido rápidamente desde fines del siglo XVI como consecuencia del ritmo demográfico natural y de la constante inmigración española. Se calcula que la población total de españoles en América, que era de unos 150.000 en 1570, se había triplicado, llegando a unos 450.000, para 1620, e iba a seguir creciendo a un ritmo de fertilidad más alto que el normal en la Europa del siglo XVII. Para fines del siglo, gracias a esta tendencia al crecimiento relativo del número de mestizos, y al comienzo del restablecimiento de la población indígena de la catástrofe demográfica que se había prolongado hasta el segundo cuarto del siglo XVII, la población de Nueva España aumentó hasta 3.000.000 de personas para 1700, o sea, el doble del 1.500.000 a que había bajado en 1650, y para fines del siglo XVIII subiría de nuevo hasta llegar a 6.000.000. Esto, naturalmente, estimulaba la producción agrícola, sobre todo en comarcas como Guanajuato, Querétaro, Guadalajara y Zacatecas, que abastecían a grandes ciudades o a importantes centros mineros. Aunque tenemos pocos datos sobre innovaciones importantes en la tecnología agrícola en este período —sobre todo debido a la gran cantidad de tierra virgen por explotar que había en el siglo XVII—, hay buenas confirmaciones indirectas, de documentos fiscales, sobre aumentos en la producción a medida que iba avanzando el período colonial tanto para consumo interno como para la exportación. En el capítulo noveno mostraremos que el grueso del aumento de la exportación para el mercado internacional no tuvo lugar en gran escala hasta la segunda mitad del siglo XVIII, cuando la introducción del comercio libre permitió a los productores americanos aprovecharse lucrativamente, y por primera vez, de la demanda de sus cultivos comerciales en el mercado europeo. Por el contrario, hasta 1700 España apenas hizo esfuerzos por estimular la producción agrícola para la Carrera de las Indias, sobre todo a causa de su obsesión por los metales preciosos.

Vemos, por consiguiente, que, en el siglo XVII, la mayor parte del crecimiento agrícola americano estaba adaptado a la demanda interna de las economías regionales, y, en menor medida, al comercio interregional. Estudios recientes realizados por Nicholas Cushner sobre las redes comerciales creadas por los jesuitas para la producción e intercambio de azúcar y vino peruanos, lana y telas de lana ecuatorianas, vino y ganado argentinos, té paraguayo, y otros productos, confirman este extremo al poner de manifiesto la escala de la producción y las estructuras organizativas de una sola de las muchas órdenes religiosas que poseían extensas fincas [9]. Chushner muestra, por ejemplo, que, para comienzos del siglo XVIII, haciendas azucareras propiedad de la Compañía de Jesús en el valle de Huaura y sus cercanías a unos 30 kilómetros al norte de Lima, producían alrededor de 1.000.000 de libras de azúcar al año, lo que equivale aproximadamente al 25 o al 30 % del total de la producción peruana, para el mercado interior y regional; Cushner sugiere también que, además del consumo local de mercancías agrícolas y ganado en Potosí —por ejemplo, se vendían por lo menos 40.000 mulas al año a los comerciantes peruanos en la feria anual de Salta, muchas de ellas, si no casi todas, para revenderlas en las zonas mineras del Alto Perú—, alrededor del 25 % de la plata que allí se producía pasaba por Córdoba camino de Brasil, Lisboa, Amsterdam y Londres, y no de Sevilla-Cádiz, a pesar de la prohibición formal de todo comercio regular entre España y Buenos Aires, que Felipe V levantó sólo en parte en 1721 y que no fue rescindida definitivamente por Carlos III hasta 1778 [10].

El desarrollo de la agricultura en el período colonial, y, como extensión de ella, el comercio de productos agrícolas, están íntimamente relacionados, como es sabido, con la cuestión, mucho más vasta, de la extensión de la propiedad de tierra española y el crecimiento del sistema de las haciendas, cuyo examen detenido se sale del tema de esta monografía. Esta cuestión es compleja, y resulta inevitable que ciertas explicaciones, aplicables, por ejemplo, al norte de México —donde tenemos claras pruebas, incluso en el siglo XVI, de que hubo hombres de

[9] N. P. Cushner, *Sugar, Wine and Jesuit Estates of Coastal Peru, 1600-1767*, Albany, 1980; *Farm and Factory: The Jesuits and the Development of Agrarian Capitalism in Colonial Quito, 1600-1676*, Albany, 1982.

[10] Cushner, *Sugar, Wine and Jesuit Estates*, p. 157.

negocios que invirtieron fortunas hechas en las minas en la compra de grandes latifundios o estancias que, a su vez, iban a crecer como reacción a la demanda de sus productos procedentes de centros urbanos y mineros—, pierdan vigencia en las tierras altas del sur de Perú y de Bolivia, donde la mayor parte de la tierra cultivable siguió en manos de las comunidades indígenas hasta fines del período colonial, mientras las haciendas propiedad de españoles tendían a ser relativamente pequeñas; y lo mismo se podía decir de grandes extensiones del centro y el sur de México, como Oaxaca, donde, aunque mucho menor que antes de la conquista, la población indígena siguió siendo importante durante todo el período colonial [11]. Su pequeñez, sin embargo, no quería decir necesariamente que las fincas propiedad de españoles no fuesen lucrativas, sobre todo si se cultivaban en ellas productos para los que había fuerte demanda interna. Por ejemplo, en la comarca de Arequipa, en el sur de Perú, donde la propiedad privada de la tierra fue en aumento rápidamente durante la segunda mitad del siglo XVI como consecuencia de concesiones de tierra a los colonos españoles, y también del descenso de la población india, vemos casos de fincas de unos quince acres de extensión, y con pocos trabajadores permanentes, que podían rendir hasta 6.000 botijas (cada botija equivalía a ocho litros) de vino en un buen año, es decir, a cuatro pesos la botija al por mayor, unos 24.000 pesos netos [12]. Este nivel de producción se dedicaba a abastecer el mercado urbano español —en este caso concreto las ciudades de Arequipa y Lima—, pero también se destilaba para hacer aguardiente con el que saciar la enorme demanda de bebidas alcohólicas fuertes que había en los campos mineros del Alto Perú, no sólo entre los españoles, sino también entre los indios. El aumento de la producción agrícola fomentaba también el desarrollo de las industrias artesanales para la producción de jarras, tela para sacos, arreos y otras mercancías de cuero, envases, esteras, y muchos otros objetos necesarios para la producción, elaboración distribución de productos agrícolas. En teoría, estos objetos, como el vino, aceite y otros productos que eran causa de sus manufacturas, podrían haber sido importados de la península, pero lo cierto es que, una vez rematada la conquista, la

[11] W. B. Taylor, *Landlord and Peasant in Colonial Oaxaca*, Stanford, 1972, p. 200.
[12] K. A. Davies, *Landowners in Colonial Peru*, Austin, 1984, p. 63.

mayor parte de ellos se producían y fabricaban en América. El tema de la producción industrial será examinado brevemente en la parte final de este capítulo.

La industria

El único sector de actividad económica en América cuyo fomento las autoridades metropolitanas no consideraban prioritario, ni siquiera a fines del período colonial, era la expansión industrial, porque España, a imitación de otras potencias coloniales europeas, seguía fiel al ideal de convertir sus posesiones ultramarinas en fuentes de productos básicos para la metrópoli y en mercados cerrados para sus industrias. La realidad, como indica la figura 5, es que la crónica incapacidad de la Corona española, durante la mayor parte del período colonial, de abastecer debidamente a América con productos manufacturados —procedentes de factorías españolas o extranjeras—, permitió, a pesar de repetidas instrucciones muy concretas en contrario, el desarrollo espontáneo de la industria, de ordinario con un nivel tecnológico bajo, en todas sus posesiones americanas, pero, sobre todo, en lugares relativamente inaccesibles a los contrabandistas. En toda la región andina, por ejemplo, donde abundaba la lana de alta calidad, la producción textil creció a partir de la segunda mitad del siglo XVI, cobrando creciente auge en el transcurso del siglo XVII, tanto para abastecer el exigente mercado urbano como para hacer frente a la demanda popular de tela basta para consumidores que no podían pagar los precios de las mercancías importadas. En el centro de México y en las provincias del interior del Río de la Plata, iban en aumento la producción textil y la manufactura de ferretería, alfarería, muebles, carros y otros objetos de consumo popular. Los estudios detallados sobre la historia de la economía local de que disponemos, que son relativamente pocos, se muestran más bien vagos sobre esta actividad en lo referente al número de centros de producción y de obreros, el valor de la producción y temas afines, en parte porque estos factores variaban considerablemente tanto en el tiempo como en el espacio. Sin embargo, hay muchas pruebas cualitativas de que la producción textil fue una actividad económica de gran importancia en toda América, por lo menos hasta la introducción del comercio libre en el siglo XVIII. Como dice un estudio reciente:

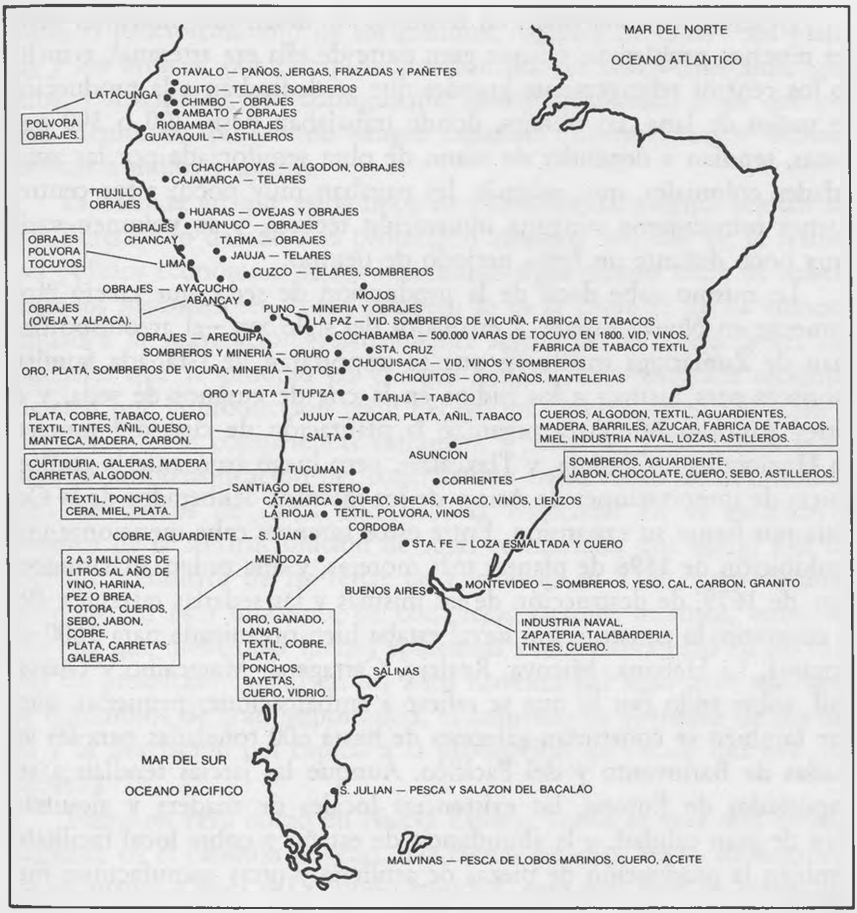

Figura 5. La producción industrial en la Sudamérica colonial. Fuente: Morales Padrón, *op. cit.*, i, 320.

Hasta el siglo xviii, los habitantes de Nueva España se tejían su propia tela. Hasta entonces, los productos textiles coloniales estuvieron libres de competencia, ya que las importaciones —por su precio o su calidad, o por ambas cosas— eran de productos de lujo [13].

[13] R. J. Salvucci, *Textiles and Capitalism in Mexico: an Economic History of the Obrajes, 1539-1840*, Princeton, 1987, p. 3.

Describir esta actividad en términos de desarrollo industrial plantea muchos problemas, porque gran parte de ella era artesanal, e incluso los centros relativamente grandes que se dedicaban a la producción de paños de lana, las obrajes, donde trabajaban hasta 200 o 300 personas, tendían a depender de mano de obra semiforzada por las autoridades coloniales, que, además, les pagaban muy poco; estos centros apenas introdujeron ninguna innovación técnica, y su volumen varió muy poco durante un largo período de tiempo.

Lo mismo cabe decir de la producción de seda, que creció rápidamente en Nueva España a mediados del siglo XVI —el arzobispo fray Juan de Zumárraga insitía en que se importaran de Granada familias moriscas para instruir a los indios en la cría de gusanos de seda, y el virrey Antonio Mendoza organizó la plantación de cien mil moreras en Huejotzingo, Cholula, y Tlaxcala—, pero luego bajó ante la competancia de importaciones de Asia y de los intentos deliberados de la Corona por frenar su expansión. Entre estos intentos cabe mencionar una prohibición de 1596 de plantar más moreras, y una orden, más ruinosa aún, de 1679, de destrucción de las mismas y las sederías restantes. Por el contrario, la construcción naval estaba bien organizada para 1600 en Panamá, La Habana, Micoya, Realejo, Cartagena, Maracaibo y Guayaquil, sobre todo por lo que se refiere a embarcaciones pequeñas, aunque también se construían galeones de hasta 600 toneladas para las armadas de Barlovento y del Pacífico. Aunque las jarcias tendían a ser importadas de Europa, las existencias locales de madera y alquitrán eran de gran calidad, y la abundancia de estaño y cobre local facilitaba también la producción de piezas de artillería y otras manufacturas metálicas.

Con la posible excepción de la construcción naval y de carros y coches, sobre todo en Buenos Aires y Lima, buena parte de la producción industrial tendía a servirse de tecnología anticuada y a estar organizada, desde el punto de vista social, en torno a una estructura gremial más afín a la tradición medieval europea que a la producción industrial capitalista que comenzaba a aparecer en el siglo XVII en el norte de Europa. En la mayor parte de las ciudades de América, la producción de mercancías, como zapatos, cordobanería, velas, cigarros puros, bebidas alcohólicas y otros por este estilo, estaba cuidadosamente regulada por ordenanzas municipales, que trataban de crear un equilibrio entre oferta y demanda y regulaban tanto las normas laborales

como el funcionamiento de los gremios. Algunos de éstos —los plateros y los orífices, por ejemplo— pasaban por ser más importantes que otros, y su entrada, por consiguiente, quedaba reservada a los que podían demostrar pureza de sangre española, mientras otros estaban abiertos a indios y negros.

La medida en que estos tipos de producción artesanal podían seguir floreciendo debido a la protección artificial derivada de la restrictiva política económica de los Habsburgo sigue siendo tema de debate entre los historiadores, como también lo es la cuestión de su vulnerabilidad a la suavización, relativamente ligera, de las restricciones comerciales que se produjo en el siglo XVIII. Ciertos estudios recientes sugieren que la producción textil decayó en Quito a causa del aumento gradual de la competencia extranjera a partir de 1700 (como resultado de la intensificación del contrabando tanto como de la introducción de barcos de carga con licencia comercial en el Pacífico) y también de la reestructuración de rutas comerciales que siguió a la disolución definitiva de las ferias de Portobelo en 1740, pero también intervino en esto una serie de complejos factores internos, entre los que hay que mencionar fuertes epidemias y alta mortandad en los centros de producción textil en los años noventa del siglo XVII, una serie de terremotos de gran importancia, el aumento en el precio de los tintes y la desviación del capital a la producción de cacao, que era más lucrativa [14].

Tanto en Perú como en Nueva España, como se verá más detalladamente en el capítulo noveno, hay ciertas pruebas, no ya de decadencia industrial a fines del período colonial, sino más bien de cierto grado de cambio industrial, con cierta medida de cierre de obrajes (en Cuzco, Puebla y Coyoacán, por ejemplo), y también de aumento de la producción en otros sectores (Querétaro, por ejemplo), a medida que el desarrollo general de la economía hacía crecer la demanda de tejidos relativamente baratos, de baja calidad —hechos de algodón y también de lona—, para vestidos de las clases populares y para embalaje. Además, la creciente libertad comercial de la segunda mitad del siglo, cuyos detalles se explicarán en el capítulo octavo, aunque aportaron ma-

[14] Véase J. Ortiz de la Tabla, «El Obraje Colonial Ecuatoriano. Aproximación a su Estudio», *Revista de Indias*, 149-150 (1977), pp. 472-541.

yor competencia en la producción doméstica, también dieron lugar a un crecimiento general de la economía que permitió la supervivencia e incluso fomentó la expansión de esta actividad industrial de baja calidad, demorando su desaparición hasta la era postcolonial, cuando, por primera vez, se vio expuesto a una competencia mucho más dura, consecuencia de un auténtico comercio libre.

TERCERA PARTE

RELACIONES ECONÓMICAS EN LA ERA BORBÓNICA, 1700-1810

Capítulo VII

RELACIONES COMERCIALES Y ECONÓMICAS A COMIENZOS DEL PERÍODO BORBÓNICO, 1700-1765

La nueva dinastía

La cuestión de cómo interpretar los objetivos y los logros de España con respecto a América en el siglo XVIII sigue preocupando a los historiadores. ¿Fue un período de constante progreso y prosperidad, como insistían en pensar los ministros de Carlos III y los historiadores de fines de siglo XVIII y del XIX, un período en el que la aplicación de un racional programa de reformas despertó a España de su sueño del siglo XVII, permitiéndole a continuación «redescubrir» América y transformarla en la fuerza material y espiritual que remataría la regeneración de la metrópoli? ¿O bien, como sugiere la historiografía, más crítica, de fines del siglo XX, se trata de un período en el que España tanteó con estructuras imperiales, iniciando reformas de una manera vacilante e incierta, y consiguiendo solamente elevar a sus posesiones americanas a los niveles de madurez y aplomo necesarios para su transición a la independencia a comienzos del siglo XIX? Estas cuestiones, y otras semejantes, serán, o debieran ser, examinadas en los libros de esta colección que se refieren al ímpetu, en términos generales, de la política borbónica con respecto a América entre 1700 y 1810. También debieran ser recordados por los lectores de este capítulo, en el que se expondrá, a grandes rasgos, la política económica y comercial de los primeros Borbones, a modo de prólogo de análisis más específicos y detallados, en los capítulos octavo y noveno, de los intentos de Carlos III (1759-1788) y sus ministros por reestructurar radicalmente el sistema comercial imperial y desarrollar la industria minera americana en el último tercio del siglo XVIII.

El primero y más inmediato problema con que tuvo que enfrentarse la nueva disnastía borbónica de España, representada por Felipe V, antes Felipe de Anjou, nieto de Luis XIV de Francia y de María Teresa (la hija de Felipe IV de España, cuyo matrimonio con el rey francés, 40 años antes, resultó ser una de las alianzas dinásticas más importantes del siglo XVII), fue que su subida al trono español en 1700, al morir sin hijos el último rey Habsburgo, Carlos II, desencadenaba la bien llamada Guerra de Sucesión Española. Aunque el conflicto tenía sus orígenes en la decisión de Inglaterra y Austria (cuyo candidato al trono vacante, el archiduque de Austria, estaba también apoyado por Holanda, Portugal y las regiones españolas de Cataluña y Valencia) de impedir que no sólo España, sino también sus posesiones americanas y orientales cayeran bajo dominio francés, no tardó en ampliarse y convertirse en algo que puede muy bien ser calificado como la primera guerra mundial de la época moderna, ya que los cuatro beligerantes principales lucharon en toda Europa y en sus respectivos imperios ultramarinos, dispersos por todo el mundo, pero, sobre todo, en las Américas. La guerra complicó seriamente el problema básico con que tenía que enfrentarse la nueva dinastía y que puede resumirse así: la necesidad de identificar y, sobre todo, de aplicar una política administrativa y comercial capaz de sacar a la metrópoli y a sus posesiones americanas de la decadencia general en que habían caído en el final del período Habsburgo —como diría, más entrado el siglo, el famoso ministro de Indias José Gálvez, en 1700 el país estaba tan agonizante como su rey muerto, Carlos II—, con la esperanza de devolver a España el papel dominante de que había gozado en el concierto de las potencias europeas en el siglo XVI.

Estos objetivos habían sido frecuentemente debatidos por los arbitristas españoles a lo largo del período Habsburgo tardío —ésta es una de la pocas pruebas de que disponemos a favor del argumento, de que ya hemos hecho mención en capítulos anteriores, de que las raíces del renacimiento español del siglo XVIII se encuentran en el final del XVII—, pero la diferencia, a partir de 1700 (o, mejor dicho, de 1713) era que la cuestión dejaba de ser un simple tema para escritores aislados y se volvía candente tema de debate en la Corte y en los círculos del gobierno, mientras Felipe V (1700-1746) y sus asesores se esforzaban por resolver el problema de regenerar un país que, al terminar la Guerra de Sucesión, se encontraba sin una armada de guerra adecuada y, por

consiguiente, dependía de barcos franceses para sus contactos comerciales con América y para el envío a España del tesoro anual de Indias: América, cierto es, ofrecía la única, y tenue, esperanza de restablecimiento para un país devastado tanto interior como exteriormente por la guerra de 1700 a 1713, con una estructura industrial decadente, privado de la mayor parte de sus antiguas posesiones europeas situadas fuera de la península (sobre todo Nápoles y los Países Bajos españoles), y forzado a ceder, a través del *asiento de negros*, participación oficial en el comercio imperial a su principal oponente, Inglaterra.

La Guerra de Sucesión y la penetración comercial francesa en América

Los orígenes lejanos de la entrada, en 1713, de Inglaterra en el comercio español con América, cuyos detalles examinaremos en la parte siguiente de este capítulo, están en la decisión tomada por Felipe V en 1702, casi inmediatamente después de su subida al trono, de abrir el sistema comercial imperial, hasta entonces exclusivamente español, a su Francia natal a cambio de protección y alianza durante la Guerra de Sucesión; en 1702, por ejemplo, la flota que había zarpado para Nueva España en 1699 al mando de Manuel Velasco fue escoltada durante todo el trayecto de vuelta por el Atlántico por naves de guerra francesas (aunque, una vez en aguas españolas, fuese destruida por un escuadrón naval inglés al mando de sir George Rooke en el puerto norteño de Vigo, donde había atracado esperando eludir así al bloqueo inglés de Cádiz [1]). La principal concesión comercial otorgada a Francia en 1702, y que preparó el camino de otras medidas ulteriores, consistió en conceder el codiciado *asiento de negros*, antes en poder de los navieros portugueses, a la Compañía de la Guinea Francesa. Aunque justificado e incluso hecho necesario, en términos generales, por la permanente incapacidad española de satisfacer la demanda americana de negros con sus propios recursos —España carecía de posesiones en las partes del África «negra», de donde procedían tradicionalmente los esclavos de los tratantes europeos—, y también por la probabilidad de que el abasteci-

[1] Walker, *op. cit.*, p. 26.

miento de negros de los tratantes portugueses e ingleses cesara en el caso de que se produjeran, como se esperaba, hostilidades en América, el acuerdo de 1702 representaba, en lo esencial, una rendición ante la persistente presión francesa por conseguir concesiones comerciales. Ya habían aparecido barcos franceses en el Pacífico en 1700, dedicados al comercio de contrabando: la Compagnie Royale de la Mer Pacifique, creada en 1698 como consecuencia de la firma del Tratado de Ryswick entre España y Francia, había enviado en 1698 desde La Rochelle una expedición al mando de Jacques Gouin de Beauchesne, la cual, aunque recibiera una bienvenida más bien fría por parte de los funcionarios peruanos, consiguió vender algunos productos textiles en El Callao, Pisco e Ilo, volviendo sana y salva a su puerto de partida en agosto de 1701 [2]. A partir de 1702, el *asiento de negros* no sólo brindó una excelente oportunidad a los barcos negreros de llevar contrabando a puertos americanos, como Buenos Aires, tras una capa de legalidad, sino que también, al acelerar el estallido de hostilidades oficiales en ese mismo año entre Inglaterra por un lado y Francia y España por el otro, puso a España casi enteramente en manos de Francia para el abastecimiento de manufacturas con que surtir su economía interior. Como ha observado un historiador:

> Uno de los objetivos de Francia: conseguir control total de los mercados de la Vieja España, quedó perfectamente conseguido de esta manera. [3]

Para 1704, cuando Francia envió asesores a una Junta de Restablecimiento del Comercio creada por Felipe V en Madrid para examinar toda la cuestión del futuro de la carrera de las Indias, ya los barcos franceses comerciaban con relativa impunidad en puertos hispanoamericanos, en un principio de manera ilícita, pero, poco a poco, con algún apoyo oficial, tanto de Madrid como de las capitales virreinales, sobre todo cuando, como en el caso concreto de Perú, los intrusos insitían en que su objetivo final consistía en continuar su viaje por el Pacífico hasta China, o bien ofrecían su ayuda a las fuerzas navales locales contra los piratas ingleses. En un principio, los comerciantes

[2] Bradley, *op. cit.*, pp. 181-182.
[3] Walker, *op. cit.*, p. 20.

franceses fueron recibidos con considerable hostilidad por los funcionarios y los habitantes locales, que recordaban sus anteriores depredaciones —en Cartagena, por ejemplo, que había sido saqueada por tropas francesas en 1697—, pero, para fines del siglo, la escasez de manufacturas extranjeras obtenidas por cauces oficiales era tan grande, sobre todo en Sudamérica, que en la mayor parte de los casos no quedaba más remedio que tragarse el orgullo en vista de la necesidad económica; una excepción a esta creciente tolerancia fue la pelea entre marineros franceses y soldados españoles que tuvo lugar en La Habana en agosto de 1706, cuando a los primeros les fueron negadas vituallas por orden del gobernador de Cuba. Aunque algunas de las primeras expediciones desde La Rochelle perdieron dinero —en particular la de Beauchesne, que, según parece, salió con un cargamento de 500.000 *livres* y volvió con 400.000—, la mayor parte de los 168 barcos que zarparon proa al Pacífico entre 1698 y 1726 (para este año, como veremos, Felipe V, sintiéndose más seguro, ya había reducido ese comercio), todos los cuales, de paso sea dicho, usaban la ruta del cabo de Hornos en lugar del estrecho de Magallanes, volvieron con considerables beneficios [4]. Para 1705, por ejemplo, la Compañía de las Indias Orientales calculó que un cargamento medio, por valor de 600.000 *livres*, enviado a Perú, produciría 2.400.000 *livres*, o sea, un beneficio del 300 % [5]. Además, las actitudes oficiales en el mismo Perú ante lo que todavía era, en realidad, contrabando francés, se fueron volviendo más tolerantes como consecuencia de la llegada a Lima, en 1707, de un nuevo virrey, el marqués de Castelldosríus, veterano diplomático catalán que, como embajador español en Francia en 1700, le había dicho a Luis XIV el 11 de noviembre, al llegar a Versalles noticia de la subida al trono español de Felipe V, las famosas palabras que a veces se ponen en boca del rey francés: «Il n'y a plus de Pyrénnées» [6].

Se produjo una nueva e importante desviación de las rutas anteriores en la medida en que un número cada vez mayor de barcos franceses comenzó a visitar las islas del Atlántico Sur, descubiertas a fines del siglo XVI por John Davis, que las llamó islas Falkland (Richard Hawkins, que las «descubrió» también por su cuenta en 1594, dos años

[4] Bradley, *op. cit.*, pp. 182, 187.
[5] Malamud Rikles, *op. cit.*, pp. 146-147.
[6] Walker, *op. cit.*, p. 34.

después que Davis, les había dado por nombre Maiden-Land, o sea Tierra de la Doncella, en alusión a la reina Isabel I de Inglaterra). A tres pequeñas islas situadas a la altura de la costa noroeste de una de las dos islas principales, las Falkland Occidentales, el navegante holandés Sebald de Wert les había dado en 1600 el nombre de islas Sebaldinas, nombre, por cierto, que fue confirmado en 1684 cuando fueron avistadas por los viajeros ingleses William Dampier y John Cook. El primer navegante que no se limitó a tomar nota de que las había visto fue otro inglés, John Strong, que visitó ambas islas y bautizó el paso entre ellas con el nombre de estrecho de Falkland. A partir de entonces, el nombre «Falkland» fue de uso habitual entre los navegantes ingleses, como Edward Cooke y Woods Rogers, que informaron en 1708 haber visto las «islas Falkland» y la «Tierra de Falkland». Sin embargo, los viajeros franceses, cuyos relatos de visitas a esas islas en 1706, 1708 1711 y 1713 fueron publicados en 1717 por el famoso viajero francés Amadée François Frezier, que reconocía su importancia potencial como puntos de parada para viajeros por el Pacífico y como bases para los barcos balleneros, los cazadores de focas y los pescadores de bacalao, prefieren usar el nombre de «îles Malouines», en recuerdo del puerto francés de Saint-Malo. Este nombre fue corrompiéndose poco a poco en los textos de los comentaristas españoles, hasta dar lugar, en un principio, al de «islas Malouinas» y, a la larga, «islas Malvinas». Lo único que se deduce con desconcertante claridad de su historia es que viajeros ingleses, holandeses y franceses fueron y vinieron de esas islas y, más allá de ellas, a la Tierra del Fuego, el estrecho de Magallanes y el cabo de Hornos, sin ningún obstáculo de barcos españoles, mercantes o de guerra, o de poblaciones, que, como es lógico, faltaban allí por completo.

Una consecuencia, posiblemente inesperada, del acceso directo francés al mercado americano en la primera década del siglo XVIII fue que los comerciantes franceses establecidos en Cádiz comenzaron a ver sus intereses en peligro a medida que los galeones, que, en realidad, habían estado bajo su control durante la mayor parte del siglo XVII, iban descendiendo en frecuencia y en desplazamiento [7]. La feria de

[7] Véase un detallado examen del contrabando dentro de esta estructura en el estudio de E. Vila Vilar «Las Ferias de Portobelo: Apariencia y Realidad del Comercio con Indias», *Anuario de Estudios Americanos*, 39 (1984), pp. 275-337.

Portobelo de 1708, la primera desde 1696 y en realidad la única que se celebró durante la Guerra de Sucesión, fue un completo fracaso [8]. Los galeones, que salieron de Cádiz en marzo de 1706 junto con la flota, a pesar de la reacia actitud de los franceses a aportar protección naval a una empresa que ahora podría entrar en competencia con sus propios contrabandistas, llegaron a Cartagena sin incidentes hacia fines de abril, y entonces se vieron forzados a esperar allí durante largo tiempo, mientras el nuevo virrey de Perú, el ya mencionado Castelldosríus, que había salido de España con ellos, proseguía su viaje hasta Perú por Panamá, llegando finalmente en mayo de 1709. Castelldosríus pasó más de un año orientándose en su nuevo cargo —su predecesor, el conde la Moncloa, había muerto allí— (permitiendo así a los barcos franceses vender sus cargamentos en el puerto de Pisco a una sociedad en la que el virrey mismo tenía intereses, más que nada por intermedio de su sobrino, Ramón de Tamarit, que era el jefe de su guardia personal) antes de despachar finalmente la flota del Pacífico de El Callao a Panamá con objeto de celebrar la feria de Portobelo. Aunque para mayo de 1708 su misión había sido llevada a cabo, después de considerable confusión administrativa y fraude fiscal, la mayor parte de los barcos que zarparon de Portobelo para Cartagena fueron capturados o hundidos en junio a la altura de Cartagena por un escuadrón naval inglés mandado por el almirante sir Charles Wager, y la flota mercante peruana fue atacada también por piratas ingleses al cruzar el istmo, y luego, en alta mar, por Woods Rogers y William Dampier. Pero el mayor problema de los mercantes peruanos era que, cuando finalmente volvieron a Lima con los restos de sus cargamentos, encontraron el mercado local saturado de mercancías francesas ilegales, importadas con conocimiento de Castelldosríus y sus socios, y a precios mucho más baratos que los que aquellos mercantes habían pagado legalmente en Portobelo. Este problema era muy agudo precisamente desde mayo de 1708 —o sea, cuando los mercantes peruanos comenzaron su largo y arriesgado viaje de regreso desde Portobelo—, al entrar en El Callao un barco de guerra francés bajo cuya protección cierto número de mercantes franceses pudieron vender sus cargamentos. Según una autoridad, cuando los barcos franceses volvieron a Port-Louis, en mayo de 1709,

[8] Lo que sigue se basa en Walker, *op. cit.*, pp. 34-49.

> La carga que conducían se calculó que podía valer unos treinta millones en buena parte en barras de plata y oro, y esta afluencia de metales preciosos permitió al gobierno francés acuñar buena cantidad de moneda [9].

Incluso aceptando cierta posible confusión en la conversión de pesos en piastras (otras fuentes usan esta última denominación al citar los 30.000.000 mencionados), la cuestión esencial e inevitable que plantea la presencia francesa en el Pacífico en este período, es que la penetración del mercado americano por mercancías francesas durante la Guerra de Sucesión fue de tal alcance que los comerciantes locales que se mantuvieron al margen de ella se exponían a verse arruinados, y los agobiados tesoros virreinal y metropolitano se veían privados de los ingresos aduaneros que habrían podido derivarse del comercio legal. El círculo vicioso de incompetencia económico-comercial y administrativa siguió adelante, en tanto que un virrey provisional de Perú, Diego Ladrón de Guevara (obispo de Quito), por haber muerto Castelldosríus en Lima en 1710, permitía a gran número de mercantes franceses entrar en El Callao en 1712 so pretexto de que iban a participar en la defensa del puerto contra un inminente ataque inglés, con lo que se puso en circulación una nueva ola de mercancías de contrabando precisamente cuando otro convoy compuesto por sólo cuatro galeones se preparaba para zarpar proa a Cádiz por Cartagena-Portobelo. La feria celebrada en Portobelo entre 1713 y 1714 (se prolongó desde el 3 de diciembre de 1713 hasta el 21 de abril del año siguiente, en espera de la llegada del tesoro de El Callao) fue también una pesadilla comercial y administrativa, y, después de nuevas demoras en La Habana, los barcos que iban de regreso fueron hundidos por un huracán en el canal de Bahama en 1715 [10].

Este examen de las consecuencias comerciales y económicas de la alianza de España con Francia durante la Guerra de Sucesión se ha limitado hasta ahora a Sudamérica, en primer lugar a causa de la novedad que constituía el uso de la ruta del cabo de Hornos para entrar en el Pacífico durante este período, y en parte también porque los efectos

[9] R. Vargas Ugarte, *Historia del Perú. Virreinato (Siglo XVIII), 1700-1790*, Lima 1956, p. 25.

[10] Para la feria de 1713 véase Walker, *op. cit.*, pp. 60-63.

deletéreos del contrabando (o, en el mejor de los casos, la infiltración comercial semilegal) de los franceses eran evidentes, sobre todo en esas tierras, como consecuencia de la clara incapacidad de España para mantener las ferias de Portobelo de manera periódica en tiempos de guerra, y la complicidad de los funcionarios locales en permitir a los consumidores buscar otras fuentes de mercancías importadas y otras salidas para sus exportaciones. La cuestión evidente, y fundamental, demostrada por este comercio directo con el Pacífico —que el abastecimiento de mercancías europeas al mercado peruano por Portobelo y Panamá resultaba ahora innecesario—, era algo que ni la Corona española ni el Consulado de Cádiz estaban dispuestos a aceptar. Como veremos, después de 1713-1714 se intentó celebrar cuatro ferias comerciales más en Portobelo hasta que la idea fue abandonada finalmente en 1740. Es importante subrayar, sin embargo, que, como dice un reciente análisis de la actuación naval española en el Atlántico entre 1700 y 1715,

> Si España vio cortadas sus comunicaciones con América por la ruta de Tierra Firme, la gran mayoría de las expediciones que navegaron a Nueva España realizaron sus objetivos completamente [11].

Aunque, como ya hemos observado, la flota que volvía a Vigo al mando de Velasco fue destruida en 1702, esa desgracia tuvo lugar un mes después de su entrada en el puerto, y después de ser descargado el tesoro que llevaba consigo. A partir de entonces, entre 1702 y el final de la guerra, en 1713, se enviaron a Veracruz con toda seguridad cuatro flotas más: en 1706, 1708, 1711 y 1712, las cuales, aunque de decreciente volumen (sus tonelajes respectivos eran: 5.616, 4.369, 2.337 y 2.459), consiguieron volver sanas y salvas con sus cargamentos de metales preciosos. Además, otras expediciones menores que transportaban mercurio para las minas mexicanas se dieron a la vela en 1703 y 1710 (1.595 y 1.388 toneladas respectivamente), y las comunicaciones entre los convoyes se mantenían gracias a 36 barcos de aviso, con destino, principalmente, a Veracruz y Cartagena, cinco de los cuales se perdieron durante la guerra. Los barcos de registro —o registros a se-

[11] P. E. Pérez-Mallaína Bueno, *Política Naval Española en el Atlántico, 1700-1715*, Sevilla, 1982, p. 56.

cas— que se dieron a la vela en este período, con un total de 4.800 toneladas, sufrieron un parecido ritmo de bajas, esto es: cinco barcos perdidos, dos de los cuales pudieron ser recuperados con sus cargamentos intactos, en un total de 26 travesías. Si añadimos a este panorama, ligeramente más positivo, el dato de que el principal barco de la Armada de Barlovento forzó también el bloqueo inglés en tres ocasiones —en 1705, 1707 y 1711— para llevar a España 1.000.000 de pesos de la Corona, resulta claro que, por lo que a la cuenca del Caribe se refiere, el contacto comercial con España, lejos de quedar virtualmente suspendido, como sugirieron algunos comentaristas de entonces (entre quienes se cuenta Bernardo Ward), era, por el contrario, «de una frecuencia realmente sorprendente» [12]. Este relativo éxito se debió esencialmente a que la ruta comercial entre España y Veracruz era más directa, a las excelentes defensas del puerto mexicano y su relativa accesibilidad con respecto a la capital virreinal (sobre todo si la comparamos con la tortuosa y peligrosa ruta El Callao-Panamá-Portobelo), y a que las fuerzas navales españolas destacadas en La Habana podían ofrecer cierta protección a los barcos españoles que surcaban las aguas del norte del Caribe. Quizás no fuera ignorancia lo que atrajo a la flota inglesa al sur del Caribe, pues la ruta comercial Portobelo-Cartagena-La Habana era más fácil de atacar. Sin embargo, es posible que haya cierta verdad en la idea de que el mito de la riqueza de Perú seguía siendo causa de que

> los ingleses no parecieron comprender, que la mayor parte de la plata que cruzaba el Atlántico por las rutas españolas lo hacía procedente de México. Los británicos siguieron con su antigua idea de tratar de interceptar la ruta del Perú, creyendo que allí lograrían mayores beneficios [13].

De todas formas, y a pesar de la capacidad que tenía España en esa época para mantener comunicaciones y también cierto comercio con Nueva España y las islas del Caribe, como también, por lo menos, comunicaciones con Sudamérica, está claro que la Guerra de Sucesión demostró: en primer lugar, lo que había quedado patente durante la

[12] Walker, *op. cit.*, p. 24, y Pérez-Mallaína Bueno, *op. cit.*, p. 19.
[13] Pérez-Mallaína Bueno, *op. cit.*, p. 57.

segunda mitad del siglo XVII, es decir, que España ya no tenía poder para dominar las rutas comerciales atlánticas; en segundo lugar, que el intento de conservar la autoridad naval y comercial dependiendo de Francia era buena sólo en parte, dada la determinación francesa de dominar la Carrera de las Indias sin olvidar, por supuesto, la dificultad, mayor desde 1702, al recibir la Compañía de la Guinea Francesa el monopolio de abastecimiento de esclavos a América, de hacer la paz con Inglaterra; y, en tercer lugar, aunque pesar de que la Corona se daba cuenta de que era esencial introducir una reforma radical en la política de restricciones comerciales, y la dificultad, sobre todo en tiempo de guerra, de domar los intereses creados de los comerciantes con sede en Sevilla-Cádiz, los cuales, por razones comprensibles, se resistían a aceptar que otros puertos tuviesen comercio directo con América. El fin de la guerra, lejos de resolver estos problemas, los agudizó, por lo menos a corto plazo, ya que el Tratado de Utrecht, firmado en 1713, demostró claramente que Francia, a fin de cuentas, no había sido capaz de ayudar a Felipe V a salvaguardar la integridad de sus posesiones o de impedir la entrada oficial de Inglaterra en el comercio americano.

El Tratado de Utrecht (1713) y sus consecuencias comerciales

El Tratado de Utrecht, firmado en 1713, acuerdo internacional entre los participantes en la Guerra de Sucesión por el que se confirmó oficialmente el paso de la Corona española a la nueva dinastía de Borbón, y el subsiguiente Tratado de Madrid (1721), que se hizo necesario a causa de los desacuerdos hispano-austríacos sobre reivindicaciones territoriales en Italia, fueron considerados por sus firmantes, y también por muchos contemporáneos, como acuerdos de paz definitivos, que, al aceptar un equilibrio realista de poder entre Francia, Inglaterra, Portugal y España en las Américas, podrían inaugurar un período de estabilidad en los imperios europeos ultramarinos, e incluso en la misma Europa. La auténtica ganadora en el hemisferio americano fue Inglaterra, que adquirió, en el norte, Nueva Escocia, la bahía y el estrecho de Hudson y Saint Christopher, de Francia; y, más al sur, a cambio del acuerdo de respetar la integridad territorial de las posesiones americanas de España, obtuvo, también de Francia, el asiento de abastecimien-

to de esclavos africanos a la América española. Los verdaderos perdedores fueron, en primer lugar, Francia, que, además de las pérdidas territoriales a que ya hemos hecho referencia, reconoció formalmente la sucesión protestante en Inglaterra, y renunció a la posibilidad de una unión de las Coronas francesa y española; y, en segundo lugar, España, que se vio obligada a aceptar la cesión de Gibraltar y Menorca a Inglaterra, y la mayor parte de sus territorios italianos —Milán, Nápoles, Cerdeña, Mantua y parte de Toscana— a Austria. La evidente incapacidad de Francia, la supuesta potencia protectora, para aportar auténtico apoyo a los intereses españoles cuando más necesario era, provocó, dentro del marco de una alianza general entre los dos países, que persistiría hasta la revolución francesa, una cierta determinación por parte de los ministros de Felipe V de poner freno al acceso al Pacífico, prácticamente total, que habían adquirido los barcos mercantes franceses durante la Guerra de Sucesión. El desenlace de esto fue que, para comienzos de los años veinte del siglo XVIII, el uso eficaz de presión diplomática puso realmente freno al comercio directo de los franceses con Chile y Perú (aunque persistiera la penetración indirecta a través de empresas comerciales de Cádiz que sólo eran españolas de nombre). Desgraciadamente para España, sin embargo, este vacío fue llenado por barcos y productos ingleses, mientras el Consulado de Cádiz y la Corona española insistían, de manera cada vez más vana, en resucitar la desacreditada feria de Portobelo.

La transferencia a Inglaterra, en 1713, del asiento de esclavos africanos era muy valiosa en sí misma, porque su demanda, y, en consecuencia, sus precios, iban en rápido aumento a comienzos del siglo XVIII. Su importancia indirecta era mayor incluso, porque los esclavos negros constituían la única mercancía que los navieros extranjeros podían enviar directamente a los puertos americanos, en lugar de hacerlo por la ruta Sevilla-Cádiz; además, como los contratistas portugueses habían demostrado ya en el siglo XVII, y los franceses durante la reciente guerra, el derecho de los barcos negreros a entrar directamente en los puertos americanos de España conllevaba amplias oportunidades para el contrabando. La concesión suplementaria a la Compañía del Mar del Sur del derecho a enviar un barco mercante de 500 toneladas —el llamado «barco anual»— a cada una de las ferias comerciales a las que acudían los galeones y las flotas, suponía también una oportunidad sin precedentes de «penetración legítima en el corazón mismo del

sistema comercial español», a pesar de las complicaciones que se derivaban del hecho de que la misma España había resultado incapaz de organizar ferias comerciales periódicas a partir de 1713 [14]. En realidad, sólo fueron enviados tres «barcos anuales» entre 1713 y 1720, uno a Veracruz (coincidiendo con la pequeña flota que llegó a atracar en noviembre de 1715 en ese pequeño puerto mexicano), otro, también en 1715, a Cartagena, donde tuvo lugar una pequeña feria a comienzos de 1716, aunque sin los galeones, que no habían sido enviados desde España, pero con cuatro barcos españoles llegados a Cartagena con un cargamento total de tan sólo 550 toneladas, cuyo principal objeto era escoltar a América al nuevo virrey de Perú, el príncipe de Santo Buono [15], y un tercero a Veracruz en 1717. Este último, el *Royal Prince*, no tuvo absolutamente ninguna dificultad en vender en Veracruz su cargamento, cuidadosamente seleccionado y ofrecido a precios muy tentadores; éste sobrepasaba casi de seguro el límite de 700 toneladas especificado por una cédula emitida en Madrid, necesaria para autorizar a cada barco concreto dentro del marco de la concesión general, mientras los 11 barcos mercantes de la flota escoltados por tres navíos de guerra tuvieron grandes dificultades en vender su cargamento total de 2.840 toneladas procedente de Cádiz.

La renovación oficial de hostilidades entre Inglaterra y España en 1718-1720, cuando se formó la llamada Cuádruple Alianza de Inglaterra, Francia, Austria y Holanda para enfrentarse con los intentos de España de satisfacer sus reivindicaciones territoriales contra Austria en el Mediterráneo, dio algún alivio a los mercantes españoles, que habían quedado detenidos en América con sus mercancías sin vender, porque por esta causa se suspendieron por dos años otros tantos intentos de organizar flotas escoltadas desde Cádiz, y, en consecuencia, la concesión de permisos para el «barco anual» inglés. Sin embargo, el vacío comercial así creado en este período se llenó gracias a un importante aumento de contrabando inglés y holandés en el Caribe, sobre todo en puertos y comarcas relativamente lejanos y sin vigilancia, donde, aun cuando hubiese alguna supervisión de guardacostas, los funcionarios locales andaban con frecuencia tan escasos de los más esenciales

[14] Walker, *op. cit.*, p. 74.

[15] *Ibidem*, en pp. 67-92 da un relato detallado de «The *Galeones* and *Flotas* and the English "Annual Ship", 1713-1720».

pertrechos y vituallas que enseguida se ponían de acuerdo con los contrabandistas. Como ha observado recientemente un estudioso, era prácticamente imposible que las autoridades virreinales de México y Santa Fe intervinieran para vigilar la actividad comercial en estos

> territorios marginales, como Honduras, Campeche, Río de la Hacha y Río Magdalena, bien por la vía legal, cuando recibían licencia de los funcionarios españoles para introducciones en momentos de penuria y escasez, como también cuando lo hacían sin licencia [16].

El problema para la Corona, privada de sus ingresos aduaneros, y para los comerciantes españoles, que se esforzaban por llevar a cabo sus operaciones dentro de una estructura comercial cada vez más irrelevante, era que las mercancías de contrabando, aunque introducidas a través de esos «territorios marginales», y, en cierta medida, consumidas también en ellos, penetraban también en mercados más importantes, satisfaciendo la demanda local y, en consecuencia, rebajando los precios de las mercancías legales suministradas por los lamentables restos de la Carrera de las Indias. Nueva Granada por sí sola ofrecía un mercado de 1.000.000 de consumidores deseosos de exportar su oro, cacao, perlas y cueros a cambio de ropa, productos textiles y alimenticios, aceite y vinos, esclavos, pertrechos navales y otras manufacturas, y con una cultura política hondamente arraigada que hacía de cualquier fraude fiscal, aunque técnicamente fuese ilícito e inmoral, parte casi de una tradición honorífica. Para comienzos de los años veinte del siglo XVIII, los mismos consejeros de la Corona calculaban que «hasta la mitad de todo el comercio ilícito que tenía lugar en el Caribe español —posiblemente por un valor anual de seis millones de pesos— pasaba por Nueva Granada», sobre todo por vía de Río Hacha, Santa Marta y Cartagena, creando una estructura comercial ilegal que era «demasiado lucrativa y demasiado necesaria para que se pudiese prescindir de ella por completo». En consecuencia, «el control del contrabando en el norte de Nueva Granada era una paradoja del imperialismo español, un dilema que no se podía resolver» [17].

[16] H. R. Feliciano Ramos, *El Contrabando Inglés en el Caribe y el Golfo de México (1748-1778)*, Sevilla, 1990 p. 31.

[17] Grahn, *op. cit.*, pp. 125, 145.

Con el cese efectivo de hostilidades en el Mediterráneo a comienzos de 1720, la Corona mostró evidentes signos de su voluntad para intervenir eficazmente en la cuestión de la necesidad de una reforma comercial al aprobar en abril el llamado Real Proyecto, obra del primer ministro José Patiño y sus asesores, que trataba de simplificar los impuestos que se cobraban sobre el comercio colonial y de garantizar el envío regular de flotas sobre una base debidamente organizada, aun dentro de la estructura existente de un número limitado de puertos con licencia para el comercio directo con Cádiz [18]. Además, se tomaron rápidamente medidas para organizar una flota de 19 barcos que zarpó para Veracruz con 4.400 toneladas de cargamento en agosto de 1720. Aunque encontró diversas dificultades organizativas y de otros tipos al llegar a Veracruz (entre las que hay que mencionar que el cargamento de la flota de 1717 seguía sin haberse vendido), esta flota obtuvo relativo éxito en lo que a la venta de sus mercancías se refiere, en parte porque no había tiempo (o voluntad en Madrid) para emitir el permiso de envío del «barco anual» de la Compañía del Mar del Sur en 1720, y en parte también a causa de la innovación, aprobada por la Corona en 1718, de organizar una feria comercial en la pequeña ciudad interior de Jalapa (a mitad de camino, más o menos, entre Veracruz y México) en lugar de persistir en la costumbre tradicional, que había servido para facilitar la penetración del contrabando, de permitir a los flotistas llevar sus mercancías a México para venderlas al por menor.

Los galeones que, finalmente, zarparon de Cádiz proa a Cartagena en junio de 1721, esto es, con ocho meses de retraso —13 barcos y 2.000 toneladas de cargamento para celebrar la primera feria comercial que tenía lugar en Portobelo desde 1708—, tuvieron menos suerte. El problema general que les esperaba era que, durante la década anterior, el virreinato de Perú había estado razonablemente bien abastecido de mercancías importadas por una combinación de mercantes franceses (a los que los funcionarios locales todavía permitían vender sus cargamentos en los puertos peruanos en 1720, a pesar de decretos específicos que lo prohibían), algún que otro barco español de registro, y los barcos ingleses del asiento, que abastecían de contrabando, sobre todo,

[18] El título completo del documento era *Proyecto para Galeones y Flotas del Perú y Nueva España y para Navíos de Registro y Avisos.*

a través de Buenos Aires. Los comerciantes del Consulado de Lima, aunque, en último término, obligados a observar las órdenes virreinales de cooperar con el envío de la flota El Callao-Panamá, protegida por la Armada del Sur, obedecían con considerable desgana, y hasta abril de 1722 —ocho meses después de que los galeones atracasen en Cartagena— no llegaron los peruanos a Panamá, y todavía les quedaba cruzar el istmo. Cuando por fin se puso en marcha la feria comercial en junio de 1722, los galeones se encontraron con su segundo y más específico problema: la presencia del «barco anual» de la Compañía del Mar del Sur, el *Royal George* (que había llegado a pesar de que la Corona no había emitido la cédula necesaria), con 1.000 toneladas de mercancía de alta calidad a precios tentadores (más tentadores todavía a causa de la disposición inglesa a vender parcialmente a crédito), y, más inquietante aún, la presencia de más de otros 20 mercantes extranjeros en las caletas y dársenas cercanas a Portobelo que no estaban vigiladas, sobre todo Puerto Leonés y Bastimentos, los cuales podían negociar con los comerciantes peruanos al amparo de la semilegalidad que ofrecía el *Royal George* [19]. El barco inglés aceptó incluso la responsabilidad de enviar a España metal precioso particular —emitiendo cartas de crédito a un 8 %—, con lo que facilitaba el uso de transacciones comerciales con metales preciosos sin registrar. El desenlace inevitable de esto fue que, cuando terminó la feria en agosto de 1722, gran parte de las mercancías de los galeonistas seguían sin venderse, y el Consulado de Cádiz, al recibir esta noticia, puso inmediatamente freno a los preparativos de envío de los galeones siguientes que iban a zarpar en 1723. Los asesores de la Corona, con Patiño a la cabeza, trataron de insistir, a pesar de todo, en que el Real Proyecto (que estipulaba el 1 de septiembre como fecha de partida) debía ser cumplido, y la flota siguiente, que consistía en 18 barcos y 3.100 toneladas de mercancía, acabó zarpando en el último día del año, llegando a Cartagena en febrero de 1724. Entonces se volvió a representar la misma triste farsa de 1721-1722, sobre todo a causa de la presencia del «barco anual» de la Compañía del Mar del Sur con otro gran cargamento. Cuando la feria de Portobelo acabó inaugurándose, en junio de 1726, más de dos años después de la llegada de los galeones a Cartagena —la larga demora se

[19] Walker, *op. cit.*, p. 146.

debía a las dificultades del nuevo virrey peruano, el marqués de Castelfuerte (que consiguió, gracias a medidas radicales, extirpar el contrabando directo en los puertos del Pacífico), para preparar la Armada del Sur—,

> por segunda vez en cuatro años las bahías y caletas se llenaron de barcos de contrabando todo en torno a Portobelo..., y los comerciantes de Lima... volvieron a gastar sus millones en el comercio ilegal en lugar de en el legal [20].

Los galeones de 1726 quedaron atascados en las Indias durante dos años más —como consecuencia, en primer lugar, del miedo a una guerra con Inglaterra, que cundió mientras tenía lugar la feria, y luego por el comienzo formal de las hostilidades, en 1727—, hasta que por fin, a comienzos de 1729, pudieron volver a Cádiz, es decir, más de cinco años después de su partida de ese mismo puerto. Tuvieron lugar nuevas ferias en Portobelo en 1729 y 1731, y esta última resultó ser la última de todas, aunque la decisión oficial de renunciar a ellas y servirse de barcos de registro hubo de ser demorada hasta 1740. La presencia del barco inglés fue, como vemos, un factor importante en la desaparición de las ferias de Portobelo, en parte por causa de sus precios, que eliminaban del mercado a las manufacturas españolas, pero, sobre todo, porque servía de pantalla a los comerciantes peruanos que iban a Portobelo por Panamá para comerciar casi abiertamente con los contrabandistas, acostumbrados a congregarse cerca de Portobelo cada vez que se esperaba la celebración de una feria. En la de 1731, los comerciantes peruanos llegados de El Callao se gastaron con gran alegría la mitad de los 9.000.000 de pesos que habían llevado al istmo en 1.000 toneladas de mercancías aportadas por el barco de la Compañía del Mar del Sur, el *Prince William* [21]. Hubieron de ser forzados, sin embargo, a aceptar un cargamento de tejidos de la factoría real de Guadalajara, y muchos de los comerciantes de Cádiz siguieron allí, una vez perdida la flota de regreso a España, para recorrer Nueva Granada y Perú hasta 1737, con el vano objeto de tratar de vender sus mercancías en un mercado saturado.

[20] *Ibidem*, p. 155.
[21] *Ibidem*, en pp. 177-188, da detalles de la feria de 1731.

Entretanto, la Corona española, resignada, decidió en 1735 suspender el envío de nuevos convoyes a Portobelo, en apariencia de manera temporal, para enviar en su lugar barcos de registro aislados tanto a ese puerto como a Cartagena cuando el mercado lo requiriese. Cierto número de barcos de registro zarpó realmente para Portobelo en 1737 con intención de tratar con comerciantes peruanos, los cuales, finalmente, se dieron a la vela con destino al istmo en junio de 1739 con 12.000.000 de pesos. Esta cita, esperada con impaciencia, se vio, frustrada, sin embargo, por la destrucción de las fortificaciones de Portobelo a manos del almirante inglés Edward Vernon a comienzos de 1740, como consecuencia de la declaración, en octubre de 1739, de una nueva guerra entre Inglaterra y España (la llamada «Guerra de la Oreja de Jenkins»), que duraría hasta 1748. Los comerciantes peruanos volvieron apresuradamente a El Callao desde Panamá con la plata que no les había sido posible invertir en mercancías de contrabando, mientras Vernon partía de Portobelo con objeto de lanzar un gran ataque (con 140 barcos y 12.000 soldados) contra Cartagena en marzo de 1741. En realidad este ataque acabó siendo un lamentable fracaso para los británicos —«lo que supuso para la Corona española una de sus más gloriosas victorias»— debido a las recias fortificaciones de la ciudad tanto como a la eficacia de la resistencia que ofrecieron los marinos españoles y las unidades militares de intervención que envió a toda prisa la península [22]. Un bloqueo de La Habana, intentado a mediados de 1740 por los británicos, hubo también de ser abandonado, y asimismo dos ataques subsiguientes contra Santiago de Cuba, y un asalto contra La Guaira, el principal puerto de Venezuela, en 1743.

La «Guerra de la Oreja de Jenkins» y sus consecuencias comerciales

La guerra de 1739-1748, apresurada parcialmente por el resentimiento británico ante los celosos esfuerzos españoles por frenar el contrabando en el Caribe —de aquí que le cortaran la oreja al desdichado capitán Jenkins—, demostró una vez más la facilidad con que conflictos

[22] A. J. Kuethe, *Cuba, 1753-1815: Crown, Military and Society*, Knoxville, 1986, página 9.

americanos desencadenaban conflictos entre las principales potencias europeas en el siglo XVIII; un importante factor secundario de esta guerra fue que Francia se mostró dispuesta a intervenir en las largas disputas territoriales entre España y Austria en Italia, garantizando, después de la firma del primer Pacto de Familia entre los Borbones, que don Carlos (el futuro Carlos III de España), hijo mayor de Isabel Farnesio, reina de España, seguiría en posesión de sus ducados italianos.

La parte anglo-española de este problema se dirimió casi enteramente en aguas del Caribe, mientras el conflicto territorial se desviaba a la tierra firme europea en 1740 debido al estallido de la Guerra de Sucesión de Austria. En el transcurso de ésta, en 1743, Francia y España firmaron el segundo Pacto de Familia de los Borbones, una de cuyas cláusulas estipulaba una garantía mutua de la integridad territorial de ambas potencias «tanto dentro como fuera de Europa». Aunque esto comprometía a Francia a una guerra con Inglaterra, también le garantizaba la ayuda de España en su lucha contra Austria. Francia declaró la guerra a Inglaterra en 1744 con los objetivos explícitos, en lo referente a América, de forzar a los ingleses a renunciar al asiento de esclavos y a abandonar su nueva colonia de Georgia, al norte de Florida, que, según España, había sido fundada en territorio perteneciente a su Corona. El segundo de estos factores reflejaba la creciente consciencia española del peligro de permitir que Inglaterra se apoderase de los vastos territorios sin explorar de América del Norte, cuya posesión reivindicaba España, aunque carecía de recursos para explotarlos: la organización del nuevo gobierno militar de Texas (1718), de Sinaloa (1734) y de Santander (1746), son indicio de una actitud más positiva por parte de España a este respecto en la primera mitad del siglo XVIII. Sin embargo, no tuvo lugar un intento coordinado de penetrar en esas tierras salvajes y semidesiertas del sudoeste norteamericano —intento, por cierto, dirigido por misioneros y soldados— hasta la segunda mitad del siglo, con la penetración española en California —Los Ángeles se fundó en 1780— y la fundación de la jurisdicción militar conocida por el nombre de las Provincias Unidas de Nueva España. Durante este período, la expansión hasta San Francisco y Monterrey, en el norte, se vio más obstaculizada por la expansión rusa hacia el sur, a partir de Alaska, que por la resistencia británica, aunque ésta fue considerable.

A pesar de que, a la corta, el Tratado de Aquisgrán (1748), que puso fin a la Guerra de Sucesión austríaca, no parecía resolver ninguno

de los problemas americanos específicos que habían contribuido a provocarla —la disputa en torno al asiento y el contrabando y sobre Georgia—, lo cierto es que fue comienzo de un breve período de cooperación y buena voluntad entre España por un lado e Inglaterra y Portugal por el otro. Un factor importante fue el éxito que tuvieron las negociaciones de Madrid que, en 1750, pusieron fin al asiento —que, de cualquier modo había sido concedido en 1713 por un período de sólo 30 años— a cambio de que España efectuase un pago de 100.000 libras esterlinas a la Compañía del Mar del Sur. Ese mismo año fue también testigo de la firma del Tratado de Madrid con Portugal —factor importante del cual fue que el nuevo rey de España, Fernando VI (1746-1759), se casó con una princesa portuguesa, María Bárbara de Braganza—, en el que se trató de definir los límites entre el territorio portugués y el español en el Río de la Plata, devolviéndose a España el puesto avanzado de Sacramento, dominado por contrabandistas, pero entregando a Brasil siete misiones españolas situadas al norte de la frontera recién trazada. Un detalle especialmente interesante, aunque idealista, de este tratado fue que trató de negar la lógica y la realidad de las relaciones internacionales en el siglo XVIII invocando «la doctrina de las dos esferas»: es el argumento de que, incluso en caso de guerra entre España y Portugal, se mantendría la paz en Sudamérica. En realidad lo que ocurrió fue precisamente lo contrario, porque, en 1762, cuando España y Portugal intervinieron en la Guerra de los Siete Años (1756-1763) en campos opuestos, las fuerzas españolas no sólo capturaron Sacramento —que el Tratado de París (1763) había devuelto a Portugal— sino también la provincia brasileña de Río Grande do Sul, donde siguieron hasta que el Tratado de San Ildefonso (1777) impuso un acuerdo territorial que iba a durar hasta la independencia.

Un resultado inmediato del efímero acuerdo con Inglaterra (y Portugal) en los años cincuenta del siglo XVIII y, en cierta medida, de la relativa regeneración de la administración financiera y la actividad económica de la España peninsular, como consecuencia de la paciente reestructuración llevada a cabo durante el reinado de Felipe V, fue que el valor del comercio legal entre Cádiz y América comenzó a crecer. Entre 1710 y 1747, ya había ido aumentando de manera relativamente moderada, a pesar de las persistentes hostilidades con Inglaterra, sobre todo como consecuencia de la demanda generada por el crecimiento económico de América. Es difícil dar detalles, cifras sistemáticas de su

valor, más que nada porque las fuentes de que disponemos tienden a expresar los detalles de los cargamentos en términos de pesos, cantidades y números, y no realmente según su valor. Está claro, sin embargo, incluso partiendo de los cálculos, muy poco exactos, que podemos hacer, que el índice de tonelaje aumentó, desde una cifra base de 100 al comienzo del siglo, hasta 160 en el período de 1710 a 1747; en 1748-1778, sin embargo, ese índice subió a 300, resultado éste que induce a la principal autoridad española sobre este tema a observar que «la tendencia del crecimiento progresivo y continuo, aunque comparativamente más lento en la primera etapa, es la característica del siglo XVIII» [23]. Como siempre, la clave fue el metal precioso, que representaba el 76 % del total de las importaciones en este período, con importaciones a Cádiz, sobre todo de Nueva España, que, sobre un promedio de 6.900.000 pesos un año antes de 1748, llegaron después a 73.700.000 pesos. Además, en la medida en que la «Guerra de la Oreja de Jenkins» puso fin definitivamente al sistema de flotas para el abastecimiento de mercancías a Sudamérica —después de esa guerra se amplió la política de enviar barcos de registro a los puertos del Caribe, incluyendo también travesías periódicas por el Pacífico a puertos chilenos y peruanos, a pesar de la presión que ejercían ciertos comerciantes en Lima y Cádiz para que se restableciesen las ferias comerciales del istmo—, se puede decir, y se ha dicho, que esa guerra constituyó «un punto muerto en el desarrollo del comercio colonial» [24].

A pesar de la animadora tendencia a la expansión comercial en los años cincuenta del siglo XVIII, muchos comentaristas pensaban que la necesidad de una reforma más radical del comercio imperial seguía siendo urgente, sobre todo en vista de que los esfuerzos de la Corona por promocionar el desarrollo industrial en España habían tenido un éxito limitado. Por ejemplo, aunque la fábrica de lana de Guadalajara, inaugurada en 1718, ya tenía 4.000 tejedores para la segunda mitad del siglo, y, se aseguraba, daba trabajo a 40.000 hilanderos, como otras fábricas parecidas fundadas en otros sitios —como por ejemplo, la fábrica inaugurada por Felipe V en San Ildefonso para la manufactura de cristalería y espejos (y las que fundaría ulteriormente Carlos III para la

[23] A. García-Baquero González, *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*, 2 vols., Sevilla, 1976, vol. 1, pp. 541-542.

[24] Bethell, *op. cit.*, p. 411.

producción de tapices, espadas, papel, loza y otros productos)—, lo cierto es que tendía a sufrir de desgobierno burocrático y de altos costos en el transporte interior [25]. Más éxito tuvieron las empresas privadas periféricas, que disponían de más fácil acceso a mercados extranjeros e imperiales; por ejemplo, las fundiciones de hierro de Vizcaya, que producían ferretería, armas de fuego, espadas y anclas, o las manufacturas de algodón de Cataluña, o las fábricas de seda de Valencia. En parte a causa de su crecimiento, se pensaba cada vez más que América daría la clave de un nuevo desarrollo industrial, aportando, en primer lugar, las materias primas que necesitaban las fábricas peninsulares, y, en segundo, a medida que se fueran suavizando las restricciones comerciales, ofreciendo un mercado cada vez más amplio para los productos españoles.

Como ya hemos visto, Felipe V había conseguido, para comienzos de los años veinte del siglo XVIII, y por medio de presión diplomática, excluir a los barcos franceses del Pacífico; este vacío se había llenado con mercantes ingleses, mientras los españoles trataban en vano de resucitar las desacreditadas ferias de Portobelo. El rey y sus ministros también habían tendido, en el terreno legislativo, a echar remiendos en la estructura del comercio en lugar de reformarla radicalmente; por ejemplo, la transferencia oficial del monopolio de Sevilla a Cádiz, en 1717, representó una oportunidad desaprovechada para abrir el comercio con América a otros puertos peninsulares. La reforma fiscal, en la segunda década del siglo, rematada por el Real Proyecto de 1720, se había limitado a la substitución de impuestos *ad valorem*, de difícil administración, por el palmeo, que era más sencillo, con objeto de frenar la descarada evasión fiscal y de simplificar el largo y monótono proceso de registro. En el mismo año, como ya hemos visto, la tradicional feria de Veracruz había sido trasladada tierra adentro, a Jalapa, aunque la esperanza de protegerla mejor de esta forma contra la penetración extranjera sólo se realizó parcialmente en las ferias jalapeñas de 1723, 1725, 1732 y 1736, sobre todo debido a la presencia legal del barco anual inglés en Veracruz; la de 1721, que ya hemos examinado sumariamente, y, sobre todo, la de 1735, en la que los ingleses no partici-

[25] A. González Enciso, en *Estado e Industria en el siglo XVIII: la Fábrica de Guadalajara*, Madrid, 1980, da información detallada de la empresa guadalajareña.

paron, fueron, por el contrario, relativamente prósperas. A la larga, la iniciativa política de más éxito de este período temprano fue la fundación, en 1728, de la Compañía Guipuzcoana de Caracas, conocida generalmente por el nombre de Compañía de Caracas, que recibió un monopolio comercial entre su puerto de origen, San Sebastián, y los puertos de Venezuela, con lo que se esperaba desviar la exportación de cacao de esa comarca subdesarrollada de los cauces holandeses ilegales al sistema imperial español. Sin embargo, los esfuerzos del ministro José Patiño por aprovechar el éxito inmediato de esta empresa formando en 1734 una Compañía de Filipinas no se realizaron hasta 1785, y la Compañía de Galicia, a la cual se concedió en 1734 un monopolio de comercio con Campeche para ver si así se conseguía estimular la exportación de tintes vegetales, resultó incapaz de competir de manera efectiva con los intereses madereros británicos en Honduras [26].

En el haber, mencionemos que la Corona resistió con firmeza la presión de los Consulados de Lima y Cádiz, después de la guerra de 1739-1748, por la restauración de las ferias del istmo. Una consecuencia del creciente uso de la ruta del cabo de Hornos a partir de 1748 para un comercio más directo con Chile y Perú, fue la incorporación, también cada vez mayor, de Buenos Aires en el sistema comercial imperial, a pesar de su exclusión teórica, al intentar los mercantes españoles aprovechar las oportunidades que se les presentaban en Río de la Plata con la abolición, en 1750, de los privilegios de la Compañía del Mar del Sur. Éste fue el período en el que ciertos escritores mercantilistas, como José del Campillo y Gerónimo de Uztáriz, pedían una reorganización radical del sistema comercial imperial a fin de aprovechar el potencial de las posesiones americanas de España como abastecedoras de materias primas a la metrópoli y también como consumidoras de manufacturas españolas, objetivos éstos que sólo podían alcanzarse, según la influyente obra de Campillo *Nuevo Sistema de Gobierno Económico para la América* (1743), aboliendo sin más el monopolio gaditano y el sistema de flotas [27]. Aunque la Corona decidió que

[26] Hay un examen general de la fundación y estructuras de esas empresas en R. Rico Linage, *Las Reales Compañías de Comercio con América: los Órganos de Gobierno*, Sevilla, 1983.

[27] Sobre Uztáriz, véase A. V. Castillo, *Spanish Mercantilism: Gerónimo del Uztáriz, Economist*, Nueva York, 1930.

este consejo no era apropiado para los galeones, se dejó persuadir en 1754, presionada por los Consulados de México y Cádiz, a ordenar la suspensión del envio de barcos de registro a Nueva España, cuyo uso se había introducido durante la guerra de 1739-1748, optando en su lugar por el restablecimiento de flotas bienales y de ferias comerciales en Jalapa (en realidad, a pesar de este cambio de política, se enviaron 18 barcos de registro entre 1757 y 1776, con un total de 6.000 toneladas de mercancía, para suplementar a las seis flotas que zarparon de Cádiz en ese mismo período). La primera flota postbélica, y, también, la primera en más de 20 años, zarpó para Veracruz en 1757 con 7.000 toneladas de mercancías, parte de las cuales seguirían sin venderse un año después del comienzo de la feria. Ésta fue notable solamente por el gran volumen de negocios realizados con pequeños comerciantes, además de con los monopolistas tradicionales; la de 1760 encontró también reacio el mercado, en cierta medida porque parte del cargamento anterior seguía sin ser vendido desde 1758, pero, sobre todo, a causa del temor a que España se viera pronto involucrada en la guerra anglo-francesa que estaba en marcha desde 1757, lo cual, por desgracia, ocurrió a comienzos de 1762, y fue seguido casi inmediatamente en abril del mismo año, por la catástrofe casi inconcebible de la captura de La Habana por una fuerza invasora británica.

La Guerra de los Siete Años

La Guerra de los Siete Años (1756-1763) tuvo importancia crucial en la historia de las relaciones económicas de España con sus posesiones americanas en los 50 años anteriores a la invasión napoleónica de la Península Ibérica, porque del trauma y de la humillación que este conflicto supuso para España fue de donde el tercer rey Borbón, Carlos III, y sus ministros, sacaron el ímpetu necesario para formular y poner en práctica el proceso general de modernización al que los historiadores llaman «las reformas borbónicas». La Guerra de los Siete Años fue un conflicto americano (y asiático, también, y africano) en mayor medida incluso que los conflictos internacionales que le habían precedido en el siglo xviii, aunque, en este caso, a pesar del continuo resentimiento español por el contrabando, que seguía creciendo desde 1748, y por las incursiones británicas en Yucatán y Honduras, las prin-

cipales causas de tensión se derivaron de las rivalidades anglo-francesas. Había dos zonas principales de tensión: el Caribe, donde, sin hacer caso de los tenues derechos españoles, esas dos potencias competían entre sí por la ocupación de islas como Dominica, Tobago, Saint-Vincent y Sainte-Lucie; y, más importante, Norteamérica, donde los franceses fomentaban la resistencia india contra la expansión de las colonias británicas hacia el oeste. Aunque la guerra comenzó formalmente en Europa en 1756, fue precedida por choques entre fuerzas inglesas y francesas en el valle de Ohio en 1754, y en Nueva Escocia y en el Caribe en 1755. El conflicto se mostró decisivamente favorable a Inglaterra, cuyas fuerzas tomaron Quebec en 1759, Montreal en 1760, y Martinica en 1761; avance que la tardía entrada de España en la guerra, en 1763, no pudo frenar: aunque las fuerzas españolas invadieron Portugal, y, como ya hemos dicho, capturaron también el puesto portugués avanzado de Sacramento, Carlos III hubo de sufrir la humillación de ver La Habana y las Filipinas en manos de fuerzas inglesas. Como ha observado sucintamente un estudioso:

> Cuando los ingleses entraron en La Habana, el catorce de agosto de 1762, la vulnerabilidad del vasto imperio español quedó patente a ojos del mundo... Las conclusiones que el gobierno de Carlos III sacó de estos sucesos influyeron en una profundísima reforma de la colonia cubana, y, más aún, condujeron a cambios radicales en el resto del imperio español en América [28].

El Tratado de París (1763) devolvió Cuba a España, pero confirmó la posesión británica de la Florida oriental y occidental, consolidando de esta manera la presencia del enemigo tradicional de España en la cuenca del Caribe. Francia, la principal perdedora —se vio obligada a entregar todo Canadá y la mitad occidental del valle del Mississippi a Inglaterra—, dio Louisiana a España por el Tratado de Fontainebleau para compensarla por la pérdida de Florida. Sin embargo, a pesar de ciertos intentos de fomentar el comercio de pieles por Nueva Orleans, ni Carlos III ni su sucesor, Carlos IV (1788-1808), consiguieron establecer más que una presencia simbólica en esos nuevos y vastos territorios al oeste del Mississippi, que fueron devueltos a Francia

[28] Kuethe, *op. cit.*, p. 3.

por el tratado de San Ildefonso (1801), y que, poco después (1803), hubieron de ser vendidos por Napoleón Bonaparte a Estados Unidos por 15.000.000 de dólares.

Portugal, como aliado fiel de Inglaterra, se benefició de la paz de 1763 al serle permitido conservar Sacramento, pero, al igual que su protector, recibió en 1776 una desagradable sorpresa que melló seriamente su aplomo, al estallar la guerra de independencia de Estados Unidos (1776-1783). En cuanto se declaró ésta, España se aprovechó de los problemas británicos en Norteamérica para expulsar para siempre a Portugal de Río de la Plata y crear en 1776 el nuevo virreinato de ese nombre, con lo que ganó «el dominio absoluto del estuario de Río de la Plata» [29]. Además, el Tratado de París (1783), que fue definitivo, confirmó los éxitos militares españoles en el Caribe durante la guerra —en mayo de 1781, el mariscal de campo Bernardo de Gálvez, sobrino del ministro de las Indias, había tomado Pensacola, la fortaleza británica clave en el golfo de México—, restituyendo a España las Floridas (si bien a cambio de aceptar la continuación de la ocupación británica de Gibraltar). Este éxito militar y diplomático debía mucho al vigor con que, a continuación de la firma del tratado de 1763, Carlos III, «animado por su aliado francés como consecuencia del Pacto de Familia, y por el ministro francés de Asuntos Exteriores, duque de Choiseul», concentró su atención en la reestructuración radical de las relaciones económicas entre España y América con el fin de asegurar «el desarrollo de los medios necesarios para hacer la guerra con éxito» [30]. El dato esencial del programa de reformas, pensado para acelerar el crecimiento económico de España y América que produciría los ingresos con que pagar la mejora de las defensas imperiales, fue la liberalización del comercio, que comenzó, aunque con cautela, en 1765, y llegó a su punto más alto en 1778, consolidándose entre 1788 y 1789 con su extensión a las partes de América que habían sido excluidas por la legislación de 1778. Los objetivos, los detalles y, más significativamente, los resultados de este drástico cambio que se produjo en la política económica española, se examinan en profundidad en el capítulo octavo.

[29] J. Lynch, *Spanish Colonial Administration, 1782-1810*, Londres, 1958, p. 41.

[30] A. J. Kuethe, «Towards a Periodization of the Reforms of Charles III», *Bibliotheca Americana*, 1 (1984), p. 143.

Capítulo VIII

EL COMERCIO LIBRE Y LA ECONOMÍA PENINSULAR

La introducción del Comercio Libre, 1765-1789

La decisión de Carlos III de promulgar el famoso Reglamento para el Comercio Libre de 1788, en la simbólica fecha del 12 de octubre, aniversario del descubrimiento de América por Colón, tuvo por objeto subrayar la importancia que tanto el rey como sus ministros daban a esta medida esencial de reforma comercial [1]. El principio fundamental del documento, como explicaba el preámbulo, era el objetivo que había guiado toda la política del rey desde su subida al trono en 1759, y que consistía en asegurar «la felicidad de mis amados Vasallos de estos Reynos y los de Indias», y su convicción de que

> sólo un comercio libre y protegido entre Españoles europeos y americanos puede restablecer en mis Dominios la Agricultura, la Industria y la Población a su antiguo vigor [2].

Esta creencia, se explicaba, ya había dado lugar a cierto número de modificaciones parciales en la estructura del comercio imperial, llevadas a cabo a raíz de la humillante derrota que había sufrido España por los ingleses en la Guerra de los Siete Años, factor éste que estaba en la base de muchas de las reformas de Carlos III. El crucial primer

[1] A menos que se indique otra cosa, la fuente de este capítulo es J. R. Fisher, *Commercial Relations Between Spain and Spanish America in the Era of Free Trade, 1778-1796*, Liverpool, 1985.

[2] Torres Ramírez y Ortiz de la Tabla, *op. cit.*, p. 1.

paso había sido el decreto del 16 de octubre de 1765, que abría las principales islas españolas del Caribe (Cuba, Santo Domingo, Puerto Rico, Margarita y Trinidad) al comercio directo con nueve puertos españoles (Alicante, Barcelona, Cádiz, Cartagena, Gijón, La Coruña, Málaga, Santander y Sevilla) [3]. Su novedad, como es evidente, estaba en que se abandonaba el principio de que todo el comercio debía ser encauzado a través de Cádiz en el extremo español del sistema comercial imperial, y en el otro extremo a través de un limitado número de puertos americanos, aunque el decreto de 1765, en sus detalles, quedaba muy a la zaga del radical informe sometido a la Corona por una comisión técnica formada en 1764 a raíz de la derrota española en la Guerra de los Siete Años, para investigar la cuestión comercial; esa comisión había recomendado al rey que se abriesen al comercio 14 puertos españoles (los excluidos por el decreto de 1765 eran Bilbao, San Sebastián, Santoña, Tortosa y Vigo), y nada menos que 35 puertos americanos, entre los que se incluían algunos a los que se negaría una participación total en el sistema de comercio libre hasta 1789. Las recomendaciones, igualmente radicales, de la comisión sobre bajada y simplificación de tarifas tampoco fueron aceptadas del todo: la comisión proponía la abolición total de los gravámenes sobre productos nacionales, y un impuesto del 6 % sobre los productos extranjeros; el decreto de 1765, aunque aceptaba la necesidad de abolir el anticuado sistema de palmeo, en vigor desde 1720, por el que las mercancías se gravaban según su volumen cúbico, optó por un impuesto *ad valorem* del 6 % sobre los productos nacionales, y de un 7 % sobre los extranjeros. También simplificaba los procedimientos burocráticos exigidos para permitir la partida de los barcos.

A pesar de su cautela, sobre todo en relación con los territorios americanos que recibían permiso para participar en el comercio directo con la península, el decreto de 1765 establecía los principios básicos en que iban a asentarse las reformas que tuvieron lugar en el período que termina en 1778. En este sentido, representaba el primer paso de un proceso de reforma comercial revolucionaria; los cambios que se habían introducido en el comercio imperial en la primera mitad del

[3] Hay un detallado examen del trasfondo legislativo del reglamento de 1778 en el estudio de J. Muñoz Pérez, «La Publicación del Reglamento del Comercio Libre de Indias», *Anuario de Estudios Americanos*, 4 (1947), pp. 615-664.

siglo XVIII, por el contrario, no habían conseguido enfrentarse con los principios monopolísticos y restrictivos que constituyeron la esencia misma de la legislación de los Habsburgo en el siglo XVI. En consecuencia, las innovaciones de la primera mitad del siglo representaban, en el mejor de los casos, una vacilación entre restricciones pasadas de moda y la evidencia de la necesidad de una reforma importante, junto con una cierta desgana de intervenir de manera demasiado radical en las estructuras establecidas. Los ingredientes básicos del sistema comercial tradicional eran el monopolio y las flotas. Para comienzos del siglo XVIII, como hemos visto, Cádiz había ocupado el lugar de Sevilla como único puerto español con permiso para comerciar directamente con América; en el extremo americano del sistema comercial, sólo Veracruz, Portobelo, Cartagena y Santo Domingo podían recibir y despachar mercancía, en circunstancias normales, por medio de las flotas y los galeones que salían periódicamente de Cádiz proa a Nueva España y el istmo. Dentro de este monopolio geográfico funcionaba otro, ya que sólo los miembros de los gremios comerciales de México y Lima podían comprar y vender mercancías en las ferias. Este sistema, diseñado en lo esencial para hacer frente a las necesidades defensivas y administrativas de mediados del siglo XVI, estaba ya minado por el fraude para comienzos del siglo XVII, y para la segunda mitad de ese mismo siglo su integridad había quedado en entredicho, no sólo a causa de su corrupción interna y por el animado comercio intercolonial vigente, sino también por la activa participación extranjera en el comercio imperial, ya fuese en forma de contrabando descarado o, por ejemplo, so capa de abastecer de esclavos a las colonias.

Aparte de tomar medidas para mejorar sus defensas contra los ataques reales de sus competidores comerciales, la Corona española no había introducido iniciativas importantes a lo largo del siglo XVII con objeto de hacer más efectivo su teórico monopolio comercial en las posesiones americanas. La situación empeoró más aún en la primera década del siglo XVIII, cuando, como ya hemos explicado en el capítulo anterior, Felipe V concedió a Francia el acceso al mercado del Pacífico durante la Guerra de Sucesión, y luego se vio forzado a aceptar (en 1713) que el asiento y otros privilegios fueran extendidos a Inglaterra. Aunque, como hemos visto, la intrusión directa francesa fue frenada en los años veinte del siglo XVIII al tratar España de reactivar el desacreditado sistema de flotas para Sudamérica, la penetración britá-

nica, tanto directa como indirecta, en el sistema económico iberoamericano continuó ininterrumpida incluso en períodos de prolongadas hostilidades, como, por ejemplo, entre 1739 y 1748, lo cual, en cierta medida, fue consecuencia de los intentos españoles de erradicar el contrabando del Caribe. La Guerra de los Siete Años, que puso fin a un período de relativa expansión del comercio legal entre España y América en los años cincuenta del siglo XVIII, comenzó por complicaciones diplomáticas internacionales de gran alcance, más que por este factor específico. Sin embargo, la lección fundamental de la guerra —que las defensas imperiales eran insuficientes— se complicaba por la creciente convicción de la Corona y sus asesores de que sólo una reforma comercial radical podía generar el crecimiento económico que, a su vez, rendiría los ingresos suficientes para la necesaria reestructuración militar y estratégica. Esta lección parecía reforzada por el notable aumento de la actividad comercial que se produjo en el puerto de La Habana durante el año de la ocupación británica: según el mariscal de campo Alejandro O'Reilly, que recuperó oficialmente la isla para España en julio de 1763, y que, a continuación, se dedicó a llevar a cabo una detallada investigación del estado de sus defensas y su economía, La Habana había sido visitada por numerosos barcos durante la ocupación, y en 1762 había producido nada menos que 400.000 pesos en derechos de importación y exportación, mientras que antes de la invasión británica, en circunstancias normales, sólo ingresaba alrededor de 30.000 pesos en el tesoro español [4]. La junta técnica creada por la Corona en Madrid en 1764 para resolver el problema económico quedó impresionada por estos datos, y su informe, sometido a la Corona en febrero de 1765, recomendaba la abolición del monopolio gaditano, el sistema de flotas y los impuestos altos, así como la introducción de una estructura comercial más liberal para toda América. Sus conclusiones, sin embargo, encontraron resistencia, y no sólo en el Consulado de Cádiz, sino también en el de México, que aducía que la estructura vigente, aunque necesitaba modificaciones —por ejemplo, aumentar el uso de barcos de registro y abolir la feria comercial de Jalapa— era básicamente válida. La primera flota que zarpó proa a Nueva España des-

[4] Sobre la carrera y las actividades de O'Reilly véase B. Torres Ramírez, *Alejandro O'Reilly en las Indias*, Sevilla, 1969.

de 1760 se dio a la vela en 1765, con 8.000 toneladas de mercancía, y la siguieron, a intervalos aproximados de cuatro años, las tres últimas flotas: en 1768, 1772 y 1776. Este último grupo tuvo tan mala suerte como sus predecesores, en parte debido a que gran cantidad de las mercancías exportadas a La Habana por los 20 barcos «de comercio libre» que salieron de España para Cuba entre junio de 1766 y abril de 1768 acabaron en Nueva España.

El período de 1765 a 1778 podría definirse como de consolidación, y durante él la Corona amplió cautamente el nuevo sistema a otros territorios, o, de manera más convincente, como un período de aplazamiento, en el que el necesario proceso de reforma comercial fue obstaculizado por el conservadurismo administrativo y la influencia de los intereses creados, a pesar de las pruebas patentes de que el comercio libre estaba fomentado en el Caribe la expansión comercial y el desarrollo agrícola. Sea cual fuere la interpretación que se les quiera dar, los detalles de las ampliaciones de comercio libre otorgadas a partir de 1765 están fuera de toda duda: se amplió, primero, en 1768, al territorio, recién adquirido, de Louisiana, gesto cuya importancia es más simbólica que práctica en vista de que esa vasta región subdesarrollada estaba en gran parte por explorar, y en 1770 también a las provincias de Yucatán y Campeche, con la esperanza, que quedó justificada, de estimular la exportación de tintes vegetales a España. En 1774, esta última medida fue ampliada gracias a la abolición de derechos de importación sobre los tintes vegetales en los puertos de la península, y también a la concesión de permiso a los barcos que volvían de Louisiana, Yucatán y Campeche de atracar en La Habana. A comienzos de 1778, mientras se preparaba el reglamento definitivo y consolidado bajo la supervisión del ministro de las Indias, José de Gálvez, una serie de decretos ampliaron el comercio libre a Chile, Perú y Río de la Plata, abriendo nuevos puertos españoles —Almería, Palma, Santa Cruz de Tenerife y Tortosa— al comercio directo con América. Finalmente, el 12 de octubre de 1778, el reglamento conjuntó todas esas disposiciones anteriores en un solo documento de 35 cláusulas, a las que se añadieron aranceles que especificaban los derechos que se cobrarían sobre productos españoles y extranjeros, así como también el valor oficial de éstos. Sus ambiciosos objetivos, como todo el mundo sabía, consistían en otorgar una mezcla de libertad y protección que fomentaría la colonización de territorios desiertos, eliminaría el contrabando, generaría

crecientes ingresos aduaneros a medida que la expansión del volumen de comercio compensara la reducción de los gravámenes, y, sobre todo, desarrollaría al imperio como mercado para productos españoles y como fuente de materias primas para la industria española.

Es importante subrayar que el sistema de comercio libre definido por la Corona española en 1778 estaba de acuerdo con los códigos comerciales de otras importantes naciones marítimas del siglo XVIII en lo relativo a sus esfuerzos por proteger el comercio naval y la producción nacional a expensas de los intereses extranjeros. De la misma manera, incluso la «libertad» que ofrecía a los productores y comerciantes españoles, ya fuesen americanos o peninsulares, era estrictamente restringida. Estaba limitada geográficamente a ambos lados del Atlántico. Trece puertos españoles vieron su derecho a comerciar directamente con América confirmado o concedido por primera vez en 1778: Alicante, Alfaques de Tortosa, Almería, Barcelona, Cádiz, Cartagena, Gijón, La Coruña, Málaga, Palma, Santa Cruz de Tenerife, Santander y Sevilla, pero todas las solicitudes presentadas en los años ochenta del siglo XVIII para que ese privilegio se ampliase a Bilbao, El Ferrol y Santa María, fueron rechazadas por la Junta de Estado [5]. Aunque no se excluyó ningún puerto importante situado en los territorios a los que se refería el reglamento, la medida al principio no se amplió a Venezuela, pues se pensaba que era conveniente conservar el monopolio comercial de que gozaba la Compañía de Caracas en los puertos venezolanos. Esta consideración perdió fuerza al ser disuelta la compañía en 1785, siendo transferido lo que quedaba de su capital a la nueva Compañía de Filipinas, y, en 1788, la Corona decidió que el comercio libre debería ser ampliado a Venezuela. Nueva España, que, sin duda, era la más rica de todas las posesiones americanas, quedó también excluida en 1778 por temor a que, de lo contrario, su riqueza y extensión inducirían a los comerciantes españoles a perder interés por los territorios más pobres que la nueva legislación tenía por objeto específico ayudar. A pesar de todo, el pesado y complicado ritual anual de determinar el tonelaje de la mercancía que se podría enviar a Veracruz,

[5] En realidad, se concedió permiso a Valencia en 1791 para exportar mercancías directamente a América, pero no parece haber sido utilizado. Hubo, sin embargo, partidas y llegadas aisladas en 1778 a tres puertos adicionales que no tenían franquicia específica: Sanlúcar de Barrameda, San Sebastián y Vigo.

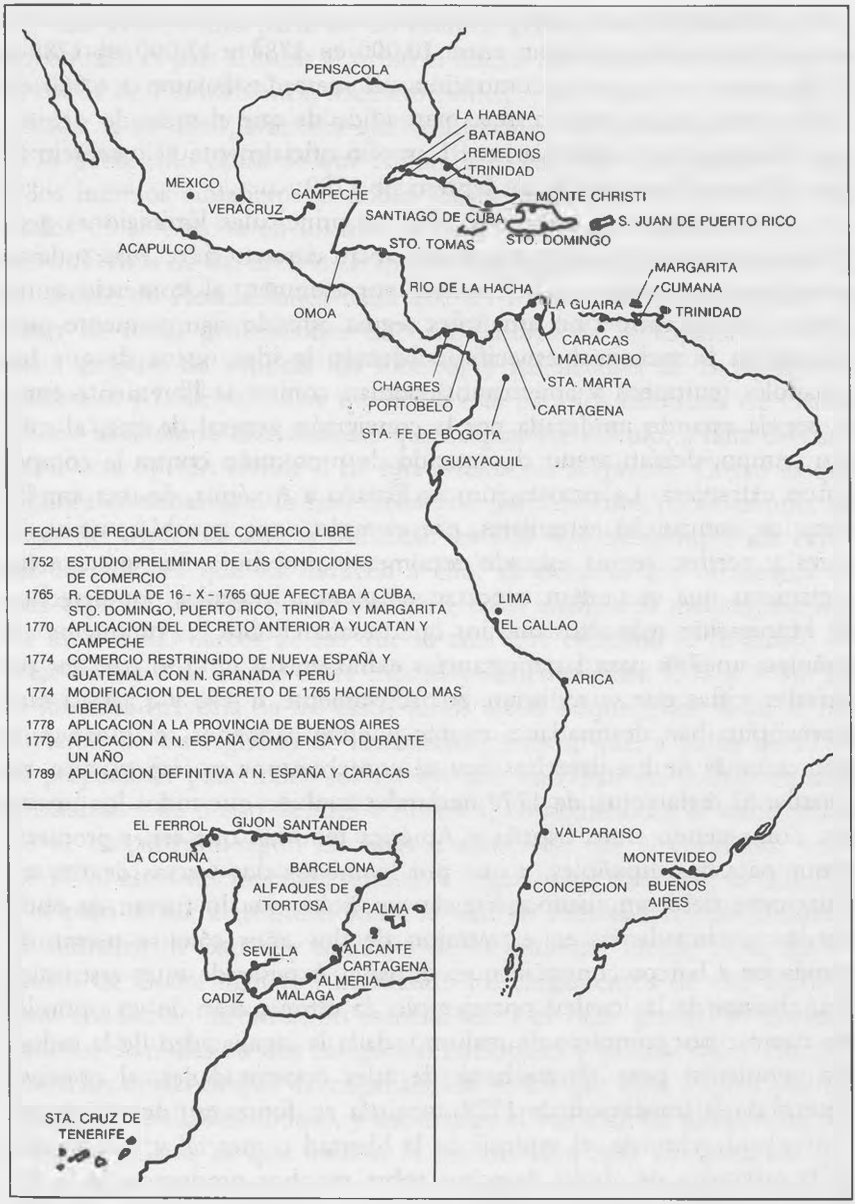

Figura 6. Puertos españoles y americanos con permiso para comerciar gracias a la legislación de Comercio Libre de fines del siglo XVIII. Fuente: Morales Padrón, *op. cit.*, i, 355.

y su distribución entre los puertos peninsulares con licencia —los tonelajes permitidos oscilaban entre 10.000 en 1784 y 12.000 en 1785 y 1786, pero, a causa de la saturación del mercado, bajaron a 6.000 en 1787—, resultó tan ineficaz que, persuadido de que el mercado debiera equilibrarse por sí solo, Carlos III amplió oficialmente el comercio libre a Nueva España el 28 de febrero de 1789.

Por consiguiente, para este año, las principales limitaciones geográficas impuestas al comercio libre habían desaparecido. Pero todavía quedaban importantes restricciones; por ejemplo, el comercio entre puertos americanos y no españoles seguía estando rigurosamente prohibido sin licencia real específica. Además, la idea nueva de que los españoles (europeos y americanos) podían comerciar libremente entre sí, seguía estando moderada por la convicción general de que, al mismo tiempo, debían seguir disfrutando de protección contra la competencia extranjera. La exportación, de España a América, de una amplia gama de mercancías extranjeras, por ejemplo, ropa, muebles, vinos, licores y aceites, seguía estando totalmente prohibida. Las mercancías extranjeras que se podían exportar solían estar gravadas por derechos de exportación más altos que los que pesaban sobre los productos españoles: un 7 % para las mercancías extranjeras y un 3 % para las españolas, cifras que se reducían, respectivamente, a 4 % y 1,5 % si esas mercancías iban destinadas a ciertos puertos caribeños secundarios, y esto, además de los derechos que se cobraban por su importación en España. El reglamento de 1778 declaraba también que todos los barcos que comerciasen entre España y América tendrían que tener propietarios y patrones españoles, y que por lo menos dos tercios de sus tripulaciones debieran componerse de españoles que lo fueran de nacimiento o ciudadanía; en el término de dos años sólo se permitiría comerciar a barcos construidos en España. A pesar de estas restricciones, algunas de las cuales, por ejemplo, la última, eran de un optimismo carente por completo de realismo, dada la incapacidad de la industria peninsular para aprovecharse de tales oportunidades, el objetivo general de la legislación de 1778 consistía en fomentar, dentro de un marco proteccionista, el espíritu de la libertad comercial y, por medio de la estrategia de abolir derechos sobre muchos productos de la industria española y la agricultura americana, en crear nuevas oportunidades para el crecimiento económico y comercial en todo el mundo hispánico.

En 1788, como parte de un examen general del estado en que se encontraba el país al subir al trono el nuevo rey, Carlos IV (1788-1808), el conde de Floridablanca, ministro principal de Carlos III en la última década de su reino, afirmaba que la introducción del comercio libre en 1778 había sido causa de que el comercio colonial aumentase al triple y los ingresos aduaneros al doble. Como los esfuerzos de los funcionarios de la Corona en los años ochenta del siglo XVIII por seguir los movimientos de barcos y mercancías eran espasmódicos e incompletos, el cálculo de Floridablanca tenía que ser forzosamente aproximado. A pesar de todo, generaciones de historiadores de la España del siglo XVIII, después de explicar los motivos y los detalles de la legislación comercial y la importancia que tenía ésta para los ministros de Carlos III, no han tenido más remedio que aceptar ese cálculo, a falta de cualquier otra opción creíble o de una alternativa aceptable. Cierto es que algunos comentaristas lo han rechazado parcialmente, proponiendo, en lugar del triple, un 200 % o incluso un 700 %, pero siempre sin explicar las razones que les inducen a ello. El examen que ofrecemos en este capítulo se basa, por el contrario, en el análisis de los cargamentos de unos 8.200 barcos de los que se sabe que cruzaron el Atlántico en viaje de ida o de vuelta entre España y América entre 1778 y 1796. En la inmensa mayoría de los casos (unos 6.800 buques), los datos se obtuvieron de los registros de los barcos mismos, que, a partir de 1778, se preparaban para todos los navíos que entraban en puerto español procedentes de o con destino a América, consignándose el valor oficial de su cargamento según los nuevos aranceles; por el contrario, antes de 1778, estos documentos tendían a registrar los números, la cantidad y el peso de las mercancías sobre la base de índices bastante inexactos de números de barcos y tonelajes de cargamento. Desde 1778, los registros de Cádiz siguieron detallando los cargamentos de esta manera, pero añadiendo información esencial sobre el valor general de las mercancías, divididas en dos categorías: nacionales y extranjeras, y también sobre los derechos que devengaban; los de los que iban a otros puertos eran más detallados incluso, y mostraban el valor de las mercancías por separado. Claro es que incluso la información más completa de que disponemos para después de 1718 deforma casi sin duda la realidadd: en primer lugar porque, como se puede comprender, no revela nada sobre contrabando directo, que, sin embargo, seguía existiendo con toda seguridad en esos años, aunque, probablemente, a menor escala;

y, en segundo lugar, porque hasta los registros de los barcos deben ser considerados simplemente como reflejos aproximados de la realidad y no como fuentes absolutamente exactas en todos sus aspectos [6]. Todos los registros de exportaciones de España a América, por ejemplo, distinguen entre mercancías nacionales y extranjeras. La parte del comercio nacional que se registraba está, casi seguro, exagerada, aunque es imposible averiguar en qué proporción, al incluirse en ella productos, sobre todo manufacturados, que eran realmente de origen extranjero. En los papeles de la Junta de Estado y de la Dirección General de Rentas, abundan las alusiones a anotaciones falsas y a fraude general, porque se daban cuenta de que la prohibición absoluta del reglamento de 1778 de exportar ciertas mercancías extranjeras, así como también los gravámanes fiscales que se imponían a aquellas cuya exportación se permitía, constituían un fuerte estímulo para el contrabando. A pesar de todo, sería demasiado derrotista deducir de este problema que las estadísticas oficiales son irremediablemente inexactas. Por lo menos cabe abrigar la esperanza de que el volumen de fraude sería siempre más o menos el mismo, y, por consiguiente, que es posible deducir las verdaderas tendencias. Además, en vista del volumen de tráfico comercial que pasaba por Cádiz, cuyos detalles se explicarán en este capítulo, parece difícil defender la hipótesis de que el fraude estaba organizado en gran escala por un número relativamente pequeño de funcionarios sujetos a la intensa vigilancia de los inspectores de la Corona. Si tenemos en cuenta que una proporción alta, aunque imposible de calcular, de las exportaciones nacionales a América consistía en vinos, licores y productos agrícolas, resulta posible conciliar un aumento en la proporción de mercancías españolas en las exportaciones a América después de 1778 con los rumores que cundían por aquella época de que la mayor parte de las manufacturas que se descargaban en los puertos americanos eran de origen extranjero.

El análisis sigue hasta después de 1788, a pesar del punto de vista de Floridablanca de que la muerte de Carlos III brinda una buena oportunidad de aquilatar los efectos del nuevo sistema, pero la verdad es que no puede seguir con resultados verdaderamente satisfactorios en

[6] Véase un examen más detallado de «fuentes y métodos» en la obra de Fisher *Commercial Relations*, pp. 20-44.

el período posterior a 1796, porque el estallido en ese año de la guerra entre España e Inglaterra, que iba a continuar con sólo una breve interrupción hasta 1808, supuso el final del ciclo de crecimiento comercial al paralizar el comercio normal y al forzar a la Corona española a introducir el comercio neutral en 1797, concesión que minó el principio de que los extranjeros serían excluidos del comercio con América, principio que, en la práctica, resultó irreversible. En el capítulo noveno examinaremos las tendencias comerciales del período 1797-1810 de manera más detallada, y junto con un análisis de las exportaciones americanas a España. Primero examinaremos los resultados del comercio libre para las exportaciones españolas a América durante el período 1778-1796, tanto en términos generales como en lo referente a generar un desarrollo económico en la España peninsular.

Resultados: exportaciones de España a América, 1778-1796

El examen detallado de los registros de barcos, y de fuentes afines relacionadas con las exportaciones de España a América en 1778-1796, revela, como indica la tabla 4, que la introducción del comercio libre en 1778 llevó consigo un crecimiento importante y sostenido del valor del comercio. En el período 1782-1787, y teniendo en cuenta que este último año es el tomado por cierto número de comentaristas como punto final de su análisis, el índice de crecimiento de las exportaciones aumentó, a partir de una base de 100 en 1778, hasta un promedio anual de 389 en términos del valor constante de las mercancías; a lo largo del período 1782-1796, más largo e importante, ese crecimiento fue ligeramente más alto, arrojando un promedio de 403. Esta figura general esconde, naturalmente, importantes fluctuaciones ocurridas en ese período. En 1782-1783, cuando los efectos de la depresión comercial que produjo la entrada de España en la guerra de la independencia norteamericana comenzaban a hacerse notar, el índice subió sólo a un 151 y 183, respectivamente, mientras que, en los dos años mejores, que fueron 1785 y 1792, llegó a 614 y a 593, respectivamente. El período que media entre estos dos años récord arroja un bajón importante, aliviado en cierta medida en 1788-1789, y sus dos peores años (aunque mucho mejores, así y todo, que 1778) fueron 1787 (índice de creci-

miento, 357) y 1790 (392). Los impresionantes resultados de 1792 fueron seguidos por una fuerte depresión en los dos años siguientes, y en 1794 el total de las exportaciones bajó a 186.000.000 de reales, la cifra más baja que se registraba desde 1783 [7]. En 1795 se produjo un ligero restablecimiento, pero no se mantuvo, y 1796 volvió a ser mal año, el segundo peor desde 1783.

Lo primero que sorprende en este panorama es la tremenda expansión comercial de 1784-1785, la cual reflejaba, en cierta medida, una reacción coherente de los productores y los comerciantes españoles ante las nuevas oportunidades que se les deparaban en los mercados americanos, oportunidades realzadas por los efectos de la guerra de 1779-1783, que, al disuadir a los comerciantes y a los navieros de hacerse a la mar, había creado una acumulación de demanda de mercancías europeas; representaba también en cierta medida un exceso de reacción que saturó el mercado, haciendo bajar los precios y convenciendo a los antiguos comerciantes monopolistas de América de que el comercio libre acabaría con sus beneficios y agotaría el capital en circulación. Por ejemplo, el Consulado de Lima, alegando que el capital en circulación estaba siendo absorbido en el virreinato de Perú por un exceso de importaciones pagaderas en plata, se quejaba amargamente en 1787 de que desde 1785 se habían descargado en El Callao mercancías por valor de 24.000.000 de pesos. El mercado de Nueva España era lento también en esos años a causa del impacto que había tenido en el poder adquisitivo de sus habitantes una importante crisis agrícola, que causó mucha hambre y enfermedades [8]. Todavía a fines de 1788, Nueva España seguía bien abastecida de tejidos de todas clases, aunque la demanda de licores y productos agrícolas españoles había aumentado algo. El Consulado de Cádiz estaba tan decepcionado con los resultados de los esfuerzos de sus miembros por vender con beneficio en Nueva España que, en diciembre de 1787, abogó por un embargo total de las manufacturas extranjeras en Veracruz hasta que me-

[7] En este período la Corona y sus funcionarios ya usaban constantemente reales de vellón para registrar importaciones y exportaciones de puertos españoles; sin embargo, en América los administradores tendían a usar pesos. Dado que un peso valía 20 reales de vellón, resulta fácil sacar la equivalencia.

[8] D. A. Brading, *Haciendas and Ranchos in the Mexican Bajío*, Cambridge, 1979, p. 177.

jorase la situación, y repitió esto en febrero de 1789, pidiendo también entonces una suspensión temporal de las exportaciones nacionales. Pero otros consulados y ciertos ministros importantes persuadieron a la Corona a hacer caso omiso de tan interesadas peticiones de los antiguos monopolistas, cuya propia falta de disciplina, decían, había sido causa de la crisis, e insistieron en que convenía dejar que el mercado hallase su propio nivel. La decisión final de la Corona, en febrero de 1789, de aceptar este punto de vista, ampliando el mercado libre a Nueva España, pareció crear un nuevo optimismo en los círculos mercantiles, porque las exportaciones de Cádiz a Veracruz ascendieron en ese año a 98.000.000 de reales, la cifra más alta de la década. Las exportaciones a América española en general bajaron algo en 1790, pero las de Cádiz a Veracruz alcanzaron un nuevo récord de 104.000.000 de reales.

Tabla 4

Exportaciones de España a América, 1778-1796
(cifras en millones de reales de vellón)

Año	Mercancías españolas	(%)	Mercancías extranjeras	(%)	Total de mercancías	Crecimiento del índice (1778 = 100)
1778	28,2	(38)	46,3	(62)	74,5	100
1782	57,1	(51)	55,5	(49)	112,7	151
1783	71,5	(52)	65,3	(48)	136,8	184
1784	196,7	(45)	238,9	(55)	435,6	585
1785	213,0	(47)	244,7	(53)	457,7	614
1786	170,4	(50)	168,9	(50)	339,3	455
1787	116,8	(45)	141,9	(55)	258,7	347
1788	153,5	(50)	151,7	(50)	305,2	410
1789	175,3	(54)	151,2	(46)	326,5	438
1790	149,3	(51)	142,9	(49)	292,2	392
1791	184,8	(50)	185,5	(50)	370,3	497
1792	222,6	(51)	214,9	(49)	441,5	593
1793	164,2	(53)	143,1	(47)	307,3	412
1794	113,8	(61)	72,1	(39)	185,8	249
1795	165,7	(59)	116,4	(41)	282,1	379
1796	143,6	(57)	108,3	(43)	251,9	338
Totales	2.330,4		2.247,6		4.578,1	
Promedio		(51)		(49)		403

En términos generales, el comercio de la nueva década, después de un comienzo más bien modesto, se animó en 1791-1792, volviendo a continuación a un estado de relativa depresión durante los demás años que aquí se estudian. El estallido de la guerra con Francia, en marzo de 1793, fue un factor importante en este bajón por razones tanto directas como indirectas. El 1 de abril de 1793 la Corona prohibió todo comercio con la Francia revolucionaria, privando de esta forma a los comerciantes de los puertos españoles de las manufacturas que estaban acostumbrados a comprar de compañías francesas para su reexportación a América. Según un comentario muy significativo del Consulado de Cádiz, los comerciantes españoles tuvieron dificultades en llenar el vacío creado por la expulsión de los comerciantes franceses de ese puerto, porque no tenían costumbre de lidiar con los complicados trámites comerciales relacionados con el envío de mercancías de otras partes de la península para exportar a América. Incluso antes del comienzo de las hostilidades, la sensación general en los círculos bancarios y mercantiles de que la guerra era inevitable fue suficiente para provocar serias subidas en las primas de seguros marítimos, lo que sofocó la actividad comercial [9]. Esto fue también causa de una seria crisis de moral en la corte, donde los ministros vivían angustiados pensando que esta separación de la Francia revolucionaria supondría inexorablemente un acercamiento a Inglaterra. El Consejo de Estado decidió, en junio de 1792, que, aunque esta alianza sería inestable, en primer lugar, a causa del recelo español hacia las ambiciones marítimas de Inglaterra, había llegado el momento de sugerir por lo menos su posibilidad, para ver si así los franceses se persuadían de la necesidad de mostrarse más moderados tanto en política interior como en relaciones internacionales. Sin embargo, el régimen revolucionario francés no se dejó impresionar por la perspectiva de una ruptura de las tradicionales buenas relaciones franco-españolas, y la tendencia a la guerra siguió adelante al decidir Carlos IV hacer frente a su vecino del norte en defensa de las dos instituciones gemelas que eran la monarquía y el catolicismo. El impacto del conflicto que tuvo lugar como consecuencia de esto, y que duró de 1793 a 1795, en las exportaciones a América

[9] Hay valiosa información sobre la compleja cuestión del seguro marítimo en la obra de R. Camon Fernández de Ávila «La Emancipación y el Comercio Catalán con América», *Revista de Indias*, 35 (1975), pp. 229-255.

fue menos serio que el de la guerra de 1779-1783, debido a la alianza con Inglaterra, pero, como muestra la tabla 4, tuvo un efecto deprimente, sobre todo en 1794. Cierto es que en ese año la proporción de productos españoles en la totalidad de las exportaciones alcanzó la cifra más alta de que se tiene constancia documental: 61 %, debido a que las empresas mercantiles españolas carecían de productos franceses que reexportar, pero el volumen de comercio cayó, pues los mercantes timoratos tendían a aplazar sus viajes hasta que se formaran convoyes protegidos por barcos de guerra [10].

El fin de la guerra con Francia, en julio de 1795, supuso un alivio temporal para los comerciantes españoles, que aumentaron sus exportaciones a América en la segunda mitad de ese año. Pero fue a costa de un alejamiento de Inglaterra, que, en octubre de 1796, degeneró en la declaración española de guerra contra su enemigo tradicional de todo el siglo XVIII. Incluso antes del comienzo de las hostilidades, la simple sensación de guerra inminente fue bastante para reducir las exportaciones. En agosto de 1796, el Consulado de Cádiz informó de que las tarifas del seguro marítimo habían subido ya del 4 al 21 % del valor del cargamento, debido a la convicción de que se perderían muchos barcos en cuanto se declarase la guerra. Para febrero de 1797, después de tan sólo cuatro meses de hostilidades, ya se calculaban las pérdidas españolas a manos de los ingleses, en barcos y cargamentos, entre 5 y 6.000.000 de pesos, cifra ésta que, para el fin de la guerra, con un total de 18 barcos perdidos, había llegado a más de 22.000.000 de pesos [11].

Sería fútil, dada la inmensidad de la crisis comercial de 1797 y sus consecuencias inmediatas, tratar de analizar aquí los resultados del comercio libre más allá de 1796. La gravedad de la crisis, sin embargo, no debiera ocultarnos el hecho de que se produjo una expansión al cuádruple de las exportaciones desde 1778. Está claro, además, que los productores españoles se beneficiaron más que los extranjeros de este

[10] En junio y noviembre de 1794 salieron de Cádiz convoyes de 22 y 36 barcos mercantes respectivamente con destino a América; el último convoy importante de la guerra, que constaba de 16 barcos mercantes y tres de guerra, zarpó hacia para el Caribe en mayo de 1795.

[11] A. García-Baquero González, *Comercio Colonial y Guerras Revolucionarias: la Decadencia Económica de Cádiz a Raíz de la Emancipación Americana*, Sevilla, 1972, pp. 132-138, 144.

importante crecimiento, aunque el valor de las mercancías extranjeras que se exportaban tendía a subir o bajar según el movimiento de las exportaciones nacionales, la tendencia general fue a favor de los productos nacionales. En el año clave de 1778, los productos extranjeros ascendieron al 62 % de las exportaciones a América de que quedó constancia documental, y también en 1784, 1785 y 1787 estuvieron estos productos a la cabeza; pero, a partir de entonces, las mercancías nacionales llevaron las de ganar todos los años, excepto 1791, y para 1794 la proporcion de 1778 se había invertido. Entre los productos extranjeros había comestibles, como, por ejemplo, bacalao portugués, harina norteamericana y especias holandesas, pero el grueso de ellos eran manufacturas, mientras los productos nacionales, aun cuando también hubiese entre ellos una amplia gama de manufacturas, eran, en general, de tipo agrícola. Es imposible analizar con exactitud la proporción entre agricultura e industria en el aumento que se produjo en las exportaciones españolas, pero se pueden percibir tendencias generales, que se examinan en la parte siguiente de este capítulo, cuyo tema esencial, sin embargo, es el impacto que tuvo en las economías regionales de España un acceso más libre a los mercados americanos.

Las exportaciones a América y las economías regionales españolas

Los historiadores de la economía española aceptan en general que el comercio libre generó un crecimiento industrial en España en el último cuarto del siglo XVIII, sobre todo en Cataluña [12]. La industria textil de la región, en la que la seda y el algodón eran especialmente importantes, experimentó una expansión considerable, en gran medida debido al permiso para acceder al mercado americano. Para 1783, la Compañía de Hilados de Algodón, creada en 1772, tenía ya 60 fábricas, con más de 2.000 telares y 8.000 obreros que producían 250.000 piezas de indiana al año para vender en América. La manufactura de sombreros, papel y calzados de todo tipo se vio también estimulada a

[12] El estudio del comercio catalán con América se basa fundamentalmente en A. García-Baquero González, «Comercio Colonial y Producción Industrial en Cataluña a Fines del Siglo XVIII», *Actas del I Congreso de Historia Económica de España*, Barcelona, 1975, pp. 268-294.

medida que crecía la exportación de productos manufacturados de Barcelona a América, hasta llegar casi al triple entre 1782 y 1785. Además, el comercio de exportación de Barcelona se abastecía casi enteramente de productos de esa ciudad y su comarca, aunque algunas telas de hilo estampadas, a diferencia de las de algodón, se importaban para ser rematadas en Barcelona. Entre 1785 y 1796, las telas de algodón y de hilo estampado constituían ya el 27 % de las exportaciones nacionales a América, las sedas el 16 %, y otros textiles —encajes, franelas y lanas— y sombreros y papel, el 12 %. El 45 % restante consistía sobre todo en productos agrícolas, entre los que hay que mencionar aceite, frutos secos, nueces y harina, pero siempre con el aguardiente a la cabeza, con mucha ventaja. En esos años, según García-Baquero, los productos agrícolas constituían más del 36 % del total de las exportaciones barcelonesas a América, con 5/6 del porcentaje por cuenta del aguardiente. El mejor año fue 1792, cuando las exportaciones de esta bebida llegaron a 17.500.000 reales (o sea, un 33,5 % del total de ese año), en comparación con 18.100.000 (un 34,6 %), que eran de telas de algodón y de hilo estampado, y 7.400.000 (un 14,2 %), que eran de sedas. Está fuera de toda duda que la industria catalana fue la que más se benefició con la introducción del comercio libre con América, pero la agricultura nunca le fue muy a la zaga. Más aún, entre 1785 y 1796, el aguardiente, por sí solo, constituyó un 31 % de las exportaciones nacionales de Barcelona a América, en comparación con el 27 % ya mencionado en el caso de productos textiles estampados.

En otras partes de España, la reacción de la industria a la concesión de acceso al mercado americano, aunque importante para las economías locales, puede ser considerada como secundaria. En un principio Málaga consiguió aportar una salida a las sedas y lienzos de la región valenciana, pero en 1786 su Consulado, recien fundado, decidió tratar de reavivar la propia industria de seda de la ciudad plantando moreras, comprando y distribuyendo seda cruda, facilitando créditos para la adquisición de telares y garantizando el envío por barco de todas las medias de seda que se produjeran. Un adelanto inicial de 24.000 reales a un fabricante hubo de ser suprimido en 1794, al suspender éste la producción, pero, para entonces, ya recibía este mismo tipo de ayuda cierto número de productores, entre los que había un grupo, en la cercana Coín, que daba trabajo a más de 500 obreros que producían paños de lana. Para 1795, en parte como consecuencia de este estímu-

lo, el valor de las sedas exportadas de Málaga a América había llegado ya a un total de 2.500.000 reales, y otros textiles, sobre todo tejidos de hilo, ascendían a una suma parecida. A pesar de todo, el grueso de las exportaciones de este puerto siguió consistiendo en productos agrícolas: uvas pasas, almendras, limones, uvas, alubias, naranjas, cochinilla, higos y, sobre todo, su famoso vino dulce [13]. Para 1787, el aumento en el volumen de las exportaciones, junto con cambios en los derechos aduaneros, había reducido el costo del envío por mar de un barril de vino de un quintal de peso a Veracruz los de 7,5 a 4 pesos, y la consecuencia de la demanda aparentemente insaciable de este producto en Nueva España, fue que en 1795 se enviaron a esa tierra nada menos que 18.000 barriles. Aunque el comercio de Málaga con América sólo representaba el 8 % del total de las exportaciones españolas en su mejor año (1794), era muy importante para la economía local, ya que ofrecía acceso directo a mercados que, hasta 1778, sólo lo eran a través de Cádiz. Este tipo de comercio, que surgió después de 1778, se basaba realmente en una íntima relación comercial con comerciantes de Barcelona, y no de Cádiz, ya que la mayor parte de los registros de exportación a América extendidos en Málaga son de barcos catalanes que atracaban allí procedentes de Barcelona para recibir cargamentos.

Santander, que imitó a Málaga en el volumen de su comercio con América, servía de salida para los productos acabados de la industria metalúrgica de las provincias vascas, exportando, por poner un ejemplo [14], 4.000 toneladas a América en 1790. Pero sus exportaciones consistían sobre todo en productos extranjeros, especialmente en los años ochenta del siglo XVIII. Esta tendencia refleja el papel de Santander como reexportador de manufacturas francesas, y también su importante comercio con Cuba, a la que abastecía de harina a cambio de azúcar. Hasta 1786, el grueso de esta harina se importaba a Santander desde Estados Unidos, pero ese año se fundó en los alrededores de la ciudad el primer molino de agua para el refino del grano castellano [15].

[13] F. Bejarano Robles, *Historia del Consulado y de la Junta de Comercio de Málaga, 1785-1859*, Madrid, 1947, pp. 130, 136-147.

[14] R. Herr, *The Eighteenth Century Revolution in Spain*, Princeton, 1958, p. 136.

[15] F. Barreda, *Comercio Marítimo entre los Estados Unidos y Santander (1778-1829)*, Santander, 1950, pp. 7-16; D. R. Ringrose, *Transportation and Economic Stagnation in Spain, 1750-1850*, Durham, N. C., 1970, p. 30.

Los resultados fueron impresionantes, pues las exportaciones de harina aumentaron, desde 34.000 barriles (de 200 libras cada uno) en 1787, a 60.000 en 1793. El comercio era desigual —1790 fue mal año, debido a una mala cosecha en Castilla, y la mayor parte de los 30.000 barriles que se exportaron procedían de Estados Unidos—, pero, en general, la parte castellana de la producción ascendía a alrededor de un 55 %.

Como indica la tabla 5, el grueso de todo el comercio con América pasaba por Cádiz, que controlaba el 26 % de todas las exportaciones hasta 1796. La continuidad del predominio de Cádiz facilitaba, sobre todo, la reexportación de manufacturas extranjeras, porque, como hemos visto en capítulos anteriores, hacía mucho tiempo que se habían establecido allí empresas mercantiles francesas, holandesas e inglesas con ese objeto. La favorable situación geográfica del puerto, y su infraestructura de empresas de seguros, facilidades crediticias, almacenaje y representación consular, hacían también de Cádiz la salida natural a América para exportaciones nacionales de todas las partes de España, convirtiéndola igualmente en un excelente centro de distribución para una amplia gama de productos agrícolas importados de América.

Hay algunas pruebas de que la gran expansión que se percibe en el comercio gaditano con América en los años ochenta del siglo XVIII estimuló más aún el desarrollo de las industrias artesanales tradicionales del sur y el centro de España, así como también el establecimiento en torno a Cádiz de talleres para el acabado de productos textiles extranjeros. Los sombrereros de Sevilla y Madrid, los sederos de Granada y Valencia, los productores de hilo de algodón de Córdoba y otros grupos semejantes comprobaron también que, a pesar de la competencia extranjera, había una creciente demanda de sus productos entre los comerciantes gaditanos que enviaban mercancías a América. Cádiz seguía exportando grandes cantidades de paño castellano de lana y productos textiles catalanes, a pesar de que ahora Barcelona también podía comerciar con América. A pesar de todo, todos los años, excepto en 1795, sus exportaciones españolas registradas tenían menos valor que sus reexportaciones, y muchas de aquéllas seguían siendo los productos tradicionales de Andalucía —aceite, aceitunas, higos, uvas pasas, nueces, frutas en conserva y, sobre todo, vinos y aguardientes— y no manufacturas. La demanda de estos productos agrícolas no era pequeña, pero la prosperidad misma del sector agrícola subrayaba el relativo

fracaso del comercio libre en su objetivo de fomentar un gran avance industrial en España. El gobierno español se dio cuenta de este fracaso en junio de 1788, cuando se vio ante el hecho de que las fábricas reales de Guadalajara tenían paños de lana por valor de casi 14.000.000 de reales en existencia o a punto de salir de los telares, pero ningún encargo, a pesar de que se ofrecía un año de crédito a los comerciantes que los exportasen a América. En agosto, el gobierno decidió imponer una prohibición total de reexportación a América de paños extranjeros, medida que indujo a un observador a comentar que, como España exportaba 400.000 arrobas de lana al año, no era de sorprender que parte de esa lana volviese en forma de tela, sobre todo teniendo en cuenta que las fábricas nacionales parecían incapaces de producir paño de las medidas y colores que más salida tenían en América.

En realidad, lo que reducía la demanda de tejidos españoles era, simplemente, que resultaban alrededor de un 60 % más caros que los que se producían en Inglaterra. En vista de esta diferencia, la consecuencia inevitable de una prohibición de reexportación de tejidos extranjeros era el fomento del contrabando y la falsificación de marcas, cosa que, por otra parte, el gobierno español aceptó en mayo de 1789, al permitir que se enviase a América un paño extranjero por cada dos balas de tela española. Esta concesión produjo una reacción más positiva entre los comerciantes, que estaban empezando a recibir los beneficios de un aumento general de demanda en América, con la consecuencia de que, para marzo de 1791, las existencias de las fábricas de Guadalajara ya eran sólo de 3.419 paños, por un valor de menos de 9.000.000 de reales. Los críticos siguieron echando la culpa a los comerciantes de Cádiz por su preferencia por los tejidos extranjeros, pero, incluso en la España peninsular, buena parte de la demanda, sobre todo de tejidos de algodón y seda, ya para entonces la satisfacían los proveedores extranjeros. Además, el gobierno tenía menos margen de maniobra aun en sus esfuerzos por proteger las industrias más recientes que cuando le era preciso tratar con los fabricantes de paños de lana, pues estaban ya muy afianzados, porque ahora temía tanto los contraataques de sus socios comerciales del norte de Europa como el descontento popular en España si tomaba medidas eficaces contra las sedas y los algodones baratos del extranjero. Su decisión, tomada en 1789, de anular la prohibición total de importación de muselinas, se debió, según las minutas del gobierno mismo, a la esperanza de mejorar así las

relaciones con Inglaterra y obtener, en reciprocidad, el acceso a ese mercado para los productos americanos, así como también al deseo del rey de evitar a sus súbditos cogidos en flagrante delito de contrabando las multas y la cárcel a que se expondrían de otra forma. En la práctica, la industria nacional del algodón ya había cesado de disfrutar de protección oficial, debido al permiso, concedido en 1785 a la Compañía de Filipinas, de importar tejidos de algodón de Asia para vender en la península y reexportar a América. Entre los privilegios de la Compañía, que ya eran considerables, se incluía un gravamen de sólo el 10 % sobre esas mercancías importadas, y el derecho a que sufrieran los mismos gravámenes, y sobre idénticas bases, que las mercancías nacionales reexportadas a América; estos privilegios fueron acrecentados en octubre de 1789 al tomar el gobierno la decisión de ayudar a la Compañía a liquidar sus grandes existencias de algodones asiáticos liberándola de los impuestos provinciales que normalmente gravaban a las mercancías que se vendían en la península. Los sederos nacionales se vieron también perjudicados por las actividades de esta poderosa compañía, que tenía entre sus accionistas a miembros de la familia real; los de Valencia, por su parte, se quejaron amargamente a fines de 1790 de que la libre importación de sedas asiáticas había paralizado una cuarta parte de sus telares (1.086 de un total de 3.792), dejando a 12.000 artesanos sin trabajo. La gente elegante de Madrid, según ellos, prefería ahora sedas chinas para el verano, mientras la demanda de sedas valencianas en los puertos del Pacífico se había visto perjudicada por la exportación de más de 70.000 piezas de diversas variedades de sedas asiáticas llevada a cabo por la Compañía. El gobierno ofreció concesiones de poca monta a los sederos nacionales en junio de 1791, prohibiendo la reexportación a América de ciertos tipos de medias de seda y algodón y aboliendo los derechos de importación de la seda cruda y la maquinaria textil. Dos años más tarde, sin embargo, el gobierno dio un paso en dirección contraria al permitir a la Compañía de Filipinas enviar mercancías a Perú directamente desde Manila.

Es evidente que ciertos problemas persistentes rehusaban desaparecer a pesar de las estructuras comerciales más liberales que rigieron en el período colonial tardío. También se podría llegar a la conclusión de que, en lo referente a las exportaciones españolas a América, la introducción del comercio libre había causado una importante expansión en la producción agrícola y vinícola, pero sin reducir el papel de Cádiz

como principal puerto peninsular para el comercio con América o, lo que era más importante, sin estimular de manera significativa el crecimiento industrial en España.

Todo esto se ve claramente en gran medida en la tabla 5, a la que ya hemos aludido, sobre la distribución de las exportaciones entre los puertos, porque el persistente papel predominante de Cádiz seguía dando a los fabricantes extranjeros acceso indirecto al teórico monopolio nacional. Barcelona ocupaba el segundo lugar como exportador, con el 10 % del total del comercio, aunque el hecho de que la mayor parte de sus exportaciones tenía origen nacional significaba que su papel era bastante más importante de lo que parece indicar esta simple cifra. En menor medida se puede decir lo mismo de Málaga, que, en general, era responsable de alrededor del 5 % de la totalidad de las exportaciones, pero no de Santander, por lo menos hasta los años noventa del siglo XVIII, cuando la harina española comenzó a substituir a la norteamericana en las exportaciones a Cuba. El quinto lugar correspondía a La Coruña, cuyas exportaciones, que en general ascendían a un 3 % del total, se transportaban casi enteramente en 18 barcos —fragatas de correo—, que, además, llevaban mensualmente correo y pasajeros a La Habana, y bimensualmente a Montevideo.

Estos cinco puertos despachaban el 97 % de las exportaciones de España a América. De los otros ocho puertos licenciados en 1778, dos, Almería y Cartagena, no enviaron un solo barco, y no porque fueran puertos sin importancia —Cartagena, una de las tres bases navales del país, tenía grandes instalaciones portuarias, como, por ejemplo, diques secos, e importantes relaciones comerciales con Inglaterra, los Países Bajos e Italia—, sino porque Málaga y Cádiz se bastaban para despachar el grueso del tráfico que generaba todo el sur de España. El comercio directo con América de Gijón, Palma, Sevilla, Tortosa y Alicante era también de muy poca monta, aunque este último era un puerto de gran importancia en el Mediterráneo, al que llegaban hasta 1.000 barcos al año [16]. El comercio de exportación a América que salía de

[16] F. Figueras Pacheco, *El Consulado Marítimo y Terrestre de Alicante*, Alicante, 1957, pp. 34-35, 96. Hay una buena exposición panorámica de la participación de estos puertos menores en el comercio con América en la obra de J. Fontana *et. al. El Comercio Libre entre España y América Latina, 1765-1824*, Madrid, 1987, que contiene un capítulo

Tabla 5

Distribución (%) de las exportaciones españolas a la América española, 1778-1779

Año	Cádiz	Barcelona	Málaga	Santander	La Coruña	Otros puertos
1778	67,4	11,6	5,3	6,4	7,3	2,0
1782	86,9	7,3	1,5	1,1	2,2	1,0
1783	78,5	8,4	3,3	4,5	4,8	0,5
1784	83,3	3,3	4,8	2,9	2,4	3,3
1785	78,3	5,9	4,2	3,4	3,0	5,2
1786	75,5	8,0	6,5	4,3	3,3	2,4
1787	75,8	8,6	5,9	4,6	2,6	2,5
1788	72,3	10,4	4,6	5,0	3,4	4,3
1789	79,8	9,6	1,7	3,1	3,2	2,6
1790	73,5	12,9	5,1	2,6	2,8	3,1
1791	78,3	8,9	5,1	2,6	1,6	3,5
1792	71,5	12,6	4,6	6,6	1,8	2,9
1793	79,5	10,5	3,6	2,5	2,1	1,8
1794	68,0	16,6	8,0	2,5	2,9	2,0
1795	78,7	8,9	6,1	0,7	2,2	3,4
1796	76,8	10,4	6,5	2,7	2,0	1,6
Promedio	76,4	9,6	4,8	3,3	3,0	2,7

Santa Cruz de Tenerife era mayor a causa de su cercanía a la principal ruta comercial entre Cádiz y América: exportaba principalmente vinos, y también harina norteamericana, y servía de abastecedor de agua y provisiones frescas a muchos barcos que emprendían la travesía del Atlántico. De Sanlúcar, San Sebastián y Vigo salían unos pocos barcos aislados proa a América.

Los mercados americanos de las exportaciones españolas

El tema principal del capítulo noveno es el examen de los medios más directos y reveladores de aquilatar la reacción americana a la introducción del comercio libre, así como también el análisis de las impor-

de J. R. Fisher titulado «El Impacto del Comercio Libre en América Durante el Último Cuarto del Siglo xviii» (pp. 29-38).

taciones que recibía España de su imperio. El resto de este capítulo está dedicado a examinar la cuestión, relacionada con ese tema, de la importancia relativa que tenían para los exportadores españoles los distintos mercados regionales americanos. El análisis se ciñe cronológicamente al período 1785-1796, en primer lugar porque las fuentes del período anterior no suelen especificar el destino de las exportaciones, y portuariamente se limita a Cádiz, como hemos visto, por donde pasaba el 76 % del total de las exportaciones a América. Conviene indicar que esta limitación tiende a quitar importancia, en términos relativos, a los mercados del Caribe, y, en menor medida, a Río de la Plata, que eran los puntos de llegada más importantes de los barcos que zarpaban de los puertos secundarios de la península. El comercio a larga distancia con el Pacífico requería buques más grandes e inversiones más a largo plazo, y por lo tanto seguía siendo en la práctica monopolio de los comerciantes de Cádiz.

Como indica la tabla 6, el destino más importante de las exportaciones de Cádiz en 1785-1796 era el puerto mexicano de Veracruz, que recibía mercancías por un valor medio de 86.000.000 de reales (o sea, 4.300.000 pesos) al año. Sus importaciones de otros puertos españoles valían alrededor de 1.400.000 pesos anualmente [17]. La saturación de este mercado, a mediados de los años ochenta del siglo XVIII, tuvo algún efecto sobre el valor de las exportaciones de Cádiz en 1788, pero 1789-1793 fue el período de mayor prosperidad antes de que comenzase a decaer el comercio como consecuencia de la guerra franco-española. Un valor medio de 4.300.000 pesos al año puede parecer a primera vista poca cosa para las exportaciones a Veracruz en vista de la riqueza y el nivel de producción minera (más de 20.000.000 de pesos al año) de Nueva España en ese período, pero conviene recordar que esto se expresa en términos del valor oficial de las mercancías según los aranceles de 1778. Ese valor oficial no sólo es inferior en un promedio de un 15 % al valor entonces vigente al por mayor en Cádiz, sino que es, además, muy inferior al valor del mercado que tenían entonces las mercancías españolas en América. En 1793 la diferencia entre los precios al por mayor en Cádiz y Veracruz era de más del 100 %:

[17] J. Ortiz de la Tabla, *Comercio Exterior de Veracruz, 1778-1821: Crisis de Dependencia*, Sevilla, 1978, p. 49.

en ese año llegaron al puerto mercancías por valor de 129.000.000 de reales, calculados según el valor de 1778, pero el de intendente Veracruz ajustó su valor local en 3.470.357 pesos (o sea, 269.000.000 de reales). En 1792, tanto el valor oficial como el real de las mercancías llegadas al puerto eran más altos incluso —142.000.000 de reales y 13.954.127 pesos (o sea, 279.000.000 de reales), respectivamente—, pero la diferencia era algo más baja, un 96 %. En 1789 y 1790, las diferencias fueron de 72 % y 99 % [18].

La incipiente y creciente importancia económica de Cuba en este período —La Habana era el destino principal del 7 % de las exportaciones de Cádiz al Caribe— resulta algo menos evidente en términos de las exportaciones españolas a esa isla que a juzgar por el tráfico de regreso, del que hablaremos en el capítulo noveno, y por el comercio interamericano. Además, los comerciantes extranjeros fueron, sin duda alguna, los principales beneficiados por la decisión de la Corona, tomada en 1789 y confirmada en 1792, de que sus barcos podrían entrar libremente en los puertos de esa isla para abastecerla de esclavos [19].

Sin embargo, también los comerciantes de Cádiz se beneficiaron en cierta medida de la nueva prosperidad azucarera de Cuba, enviando exportaciones a esa isla por un valor total de más de 200.000.000 de reales (10.000.000 de pesos) en 1785-1796. Pero los esfuerzos de la Corona por persuadirles a mostrar más interés en Florida, ya devuelta a España, no tuvieron apenas éxito en términos de comercio directo. Por consiguiente, aunque algo a desgana, el gobierno decidió en 1791 erosionar más aún el principio de que el comercio imperial debiera ser reservado a barcos y comerciantes españoles, extendiendo indefinidamente el permiso concedido en 1782 a los barcos extranjeros de comerciar con Nueva Orleans. El año siguiente, el gobierno apoyó la decisión del gobernador de Florida de que los comerciantes ingleses

[18] Estas cifras se derivan de las declaraciones anuales enviadas a la Corona por los intendentes de Veracruz, las cuales se encuentran ahora en el Archivo General de Indias, Sevilla: Fisher, *Commercial Relations*, p. 59.

[19] Sobre la cuestión específica de la importancia de esas concesiones para el desarrollo económico de la isla, y para un análisis general de la influencia de los barcos norteamericanos que comerciaban con Cuba en la economía hispanoamericana, véase J. A. Barbier y A. J. Kuethe (editores), *The North American Role in the Spanish Imperial Economy, 1760-1819*, Manchester, 1984.

podrían abastecer Mobile y Pensacola de las mercancías que se necesitaban urgentemente para comerciar con los indios de ese territorio.

El comercio de Cádiz con la región caribeña en su conjunto ascendía al 67 % de las exportaciones a América encauzadas a través de ese puerto entre 1785 y 1796. Venezuela, que absorbía el 10 %, era el segundo mercado en importancia de esa región después de Veracruz, aunque Cartagena, el puerto caribeño de Nueva Granada, no le iba muy a la zaga. Honduras, que por término medio recibía mercancías por valor 15.000.000 de reales al año, era tan importante como Cuba. Las exportaciones a Río de la Plata y a la costa pacífica de Sudamérica absorbían el 33 % restante de las exportaciones de Cádiz. Esta cifra confirma la afirmación, frecuentemente repetida, de que, a partir de 1778, Río de la Plata, que antes era un lugar marginado del imperio, estaba convirtiéndose en un importante mercado, ligeramente más importante para Cádiz que Venezuela. Río de la Plata recibió mercancías por un valor medio de 26.000.000 de reales (1.300.000 pesos) al año en 1785-1786. La mayoría de esas mercancías, dicho sea de paso, no fueron descargadas en Buenos Aires, la capital virreinal, sino al otro lado de Río de la Plata, en Montevideo, que tenía un excelente puerto natural y disponía de fácil acceso al mar (este último factor, como es sabido, no sólo facilitó la expansión del puerto en el período colonial tardío, sino también su vulnerabilidad al ataque inglés de 1806-1807, mientras Buenos Aires, menos accesible, podía ser defendida con más facilidad).

El mercado del Pacífico, en contraste con el de Río de la Plata, absorbía mercancías cuyo valor anual era, por término medio, de 52.000.000 de reales (o sea, 2,6 millones de pesos) al valor de 1778. Desgraciadamente, no es posible calcular la distribución de esas mercancías entre Valparaíso, Arica, El Callao y Guayaquil, porque, aunque casi todos los registros designan a El Callao como único destino de ellas, unos pocos relacionan este puerto con otros, sin dar detalles sobre la proporción de mercancías destinadas a cada puerto. Sin embargo, está bastante claro que el mercado pacífico, en general, cuya zona más importante era sin duda alguna Perú, tenía más importancia para los comerciantes de Cádiz en este período que Río de la Plata y Venezuela juntas. Unos pocos barcos grandes abastecían El Callao, llevando valiosos cargamentos, mientras Buenos Aires y Montevideo atraían a gran número de embarcaciones menores, cuyos cargamentos,

Tabla 6

Destino de las exportaciones de Cádiz a América, 1785-1796
(las cifras se dan en millones de reales de vellón)

Año	Vera-cruz	Pací-fico	Caribe	Vene-zuela	Carta-gena	Río de la Plata	Hon-duras	Otros	Total
1785	82,5	130,2	18,8	23,6	25,1	62,7	14,2	1,1	358,2
1786	87,1	37,8	10,3	22,2	27,3	37,5	31,9	2,0	256,1
1787	89,6	12,5	14,3	13,5	27,5	20,9	16,5	1,4	196,1
1788	83,2	34,8	14,5	25,0	31,7	21,6	5,1	4,7	220,7
1789	97,5	73,5	12,5	12,6	22,2	26,3	14,8	1,1	260,6
1790	104,0	19,5	14,3	21,0	14,1	27,6	14,1	0,1	214,7
1791	88,3	93,0	26,1	27,9	18,7	22,3	13,2	0,5	290,0
1792	125,3	63,2	24,1	31,1	23,6	21,9	23,9	2,5	315,8
1793	99,2	42,9	17,1	23,3	20,0	20,1	21,9	–	244,4
1794	43,0	18,5	15,2	24,2	3,7	17,3	5,1	–	127,0
1795	67,6	55,6	17,6	45,8	10,4	14,0	8,8	2,2	222,0
1796	61,3	45,3	17,6	23,0	11,7	20,0	10,8	3,7	193,5
Totales	1.028,8	626,7	202,3	293,2	236,1	312,3	180,3	19,3	2.899,1
Promedio	35,5	21,6	7	10,1	8,1	10,8	6,2	0,7	–

con frecuencia, eran relativamente poco valiosos. En 1791, por ejemplo, 16 barcos zarparon de Cádiz proa a Río de la Plata con mercancías por valor de 22.000.000 de reales (al valor de 1778), mientras que sólo cinco barcos zarparon para El Callao, pero con cargamentos por valor de 80.000.000 de reales, y un barco más llevó mercancías valoradas en 13.000.000 de reales a El Callao, Valparaíso, Arica y Guayaquil. La tendencia fue semejante en 1792, año en el que 18 barcos abastecieron Río de la Plata de mercancías valoradas en 22.000.000 de reales, mientras El Callao recibía cargamentos por valor de 45.000.000 de reales transportados en cinco barcos, y uno más llevó mercancías por valor de 14.000.000 de reales a El Callao, Valparaíso, Arica y Guayaquil.

El destino que se especificaba en los registros de los barcos que zarpaban proa a América desde Cádiz tiene necesariamente que ofrecer un reflejo insuficiente de la importancia relativa que tenían los mercados regionales americanos para los exportadores españoles, en parte porque, como ya hemos indicado, el comercio de ese puerto, aunque era de mucha categoría, sólo cubría tres cuartas partes del total de las exportaciones de España, y en parte también porque muchas veces los puntos de llegada iniciales no eran el destino final de los productos

europeos. La Habana, por ejemplo, no sólo servía a modo de cauce para el abastecimiento del mercado cubano, sino también como lugar de almacenaje y distribución para todo el golfo de México; también Buenos Aires era con frecuencia el puerto donde hacían su primera escala las mercancías que acababan en Chile o en las provincias sureñas de Perú. Por el contrario, a causa del costo del transporte, las mercancías que se descargaban en El Callao iban a parar con toda probabilidad a Perú y el Alto Perú en lugar de seguir hasta Río de la Plata o al interior de Nueva Granada. En vista de estas circunstancias, los datos disponibles sobre la importancia del mercado del Pacífico son suficientes para destruir el persistente mito de que una de las consecuencias de la introducción del comercio libre fue la destrucción de la importancia comercial de Lima. Como Cádiz y Veracruz, que eran los otros puntos de llegada del antiguo monopolio, Lima resultó ser muy resistente a las reformas comerciales del siglo XVIII. Esta cuestión será estudiada con más detalle en el capítulo noveno, como parte de un análisis general de la reacción hispanoamericana a la introducción del comercio libre.

Capítulo IX

EL COMERCIO LIBRE Y LA ECONOMÍA AMERICANA

El objetivo esencial de este capítulo consiste en aportar una valoración de la reacción imperial a la introducción del Comercio Libre en 1778, por medio de un examen cuantitativo detallado de las exportaciones americanas a España en el período que va hasta 1796, dentro del contexto de un estudio cualitativo del desarrollo de la economía americana hasta la introducción del «comercio neutral», en 1796. Se pasará revista, primero, al volumen del comercio americano con España en el período 1778-1796 como lo presentan los valores registrados de los cargamentos americanos descargados en puertos españoles; segundo, a la distribución de las importaciones de América entre los 14 puertos españoles que recibían barcos del imperio en ese período; tercero, a la composición de las importaciones según las mercancías de que constaban; y, en cuarto lugar, a la importancia relativa de diversas regiones de América en tanto que abastecedoras de mercancías exportadas a la metrópoli. Esta última sección brinda también una oportunidad para llevar a cabo un examen general del impacto del comercio libre en la producción industrial americana, y de la relación entre la producción minera y el crecimiento comercial en el último cuarto del siglo XVIII. El capítulo termina con una apreciación general al desarrollo de la industria minera en su conjunto durante la era borbónica.

El valor de las importaciones de América a España

En 1794, como parte de un evaluación general de la situación comercial internacional de España, Diego de Gardoqui recordó al Con-

sejo de Estado la importancia fundamental que tenía el comercio con América, ya que permitía que las cuentas del país cuadrasen[1]. En el período 1781-1792, según informó Gardoqui, el comercio con Europa (sobre todo con Francia, Inglaterra, Holanda, Alemania, Italia y Portugal) había sido causa de que España tuviera un déficit anual promediado en 404.000.000 de reales (20.000.000 de pesos), siendo la mitad imputable a la importación de mercancías para su reexportación a América. Sin embargo, el favorable balance que generaba el comercio imperial había resultado suficiente no sólo para eliminar este déficit, sino también para proporcionar un excedente comercial de 184.000.000 de reales al año. Las cifras de las importaciones de América que ofrecemos en la tabla 7, si se examinan junto con los datos sobre exportaciones al imperio, de lo que ya hemos hablado en el capítulo octavo, servirán para confirmar la exactitud, en términos generales, de las conclusiones de Gardoqui en el sentido de que, en este período, la expansión del comercio imperial había sido, sin duda, un factor importante en la regeneración de España. El balance favorable que arrojaba el período de seis años elegido por Gardoqui era en realidad de un promedio de 606.000.000 de reales al año, y no, como él calculaba, de 584 (exportaciones: 332.000.000; importaciones: 938.000.000); para el período 1782-1796 fue de 484.000.000 (exportaciones: 300.000.000; importaciones: 784.000.000). La expansión general de las importaciones de América fue diez veces superior al valor de 1778, mientras las exportaciones al imperio crecieron sólo en un cuádruple.

Los beneficios de la legislación de Comercio Libre para el envío de productos americanos a España no se hicieron evidentes inmediatamente después de 1778, porque hasta 1782 el comercio imperial no comenzó a restablecerse de la virtual parálisis de 1780-1781, causada por la declaración de guerra de España a Inglaterra en junio de 1779. El momento clave fue en marzo de 1782, cuando un convoy de dos barcos de guerra y nueve mercantes llevó mercancías por valor de 102.000.000 de reales de La Habana a Cádiz. Las hostilidades terminaron oficialmente en enero de 1783, pero todavía en mayo los barcos que salían de La Habana con destino a España seguían prefiriendo la

[1] La fuente de este capítulo, a menos que se advierta otra cosa, es Fisher, *Commercial Relations*.

seguridad que les ofrecía navegar en convoy. Para la segunda mitad de 1783, ya estaba en marcha la tendencia ascendente que iba a llegar a su primer punto máximo en 1785, cuando la totalidad de las importaciones de América ascendieron a 1.150.000 reales, un 1.442 % por encima de 1778. 56 de los 59 barcos que entraron en Cádiz en 1783 llegaron en la segunda mitad del año, y lo mismo cabe decir de los 12 que entraron en Santander. En 1784, las importaciones ascendieron a 551.000.000 de reales (o sea, un 639 % por encima de 1778), con lo que comenzaron a llegar a España grandes cantidades de productos americanos almacenados. Un solo barco, la nave de guerra *Nuestra Señora de Loreto*, llegó en marzo a Cádiz procedente de Veracruz con un cargamento que valía 155.000.000 de reales, casi todo él compuesto por monedas de plata, y en julio el *Venus* llevó otros 26.000.000 de reales de Buenos Aires. El año siguiente, cuando la totalidad de las importaciones ascendió a más del doble que en 1784, el *Santa Rosalía* llevó a España desde Veracruz 61.000.000 de reales para la Corona y 106.000.000 para particulares; entre los barcos llegados de El Callao estaban el *Aquiles*, con un cargamento que valía 68.000.000, plata en su mayor parte, y *La Paula*, con 23.000.000 en monedas.

Cargamentos de metales preciosos de este volumen reflejaban bien la desaparición de los peligros de los tiempos de guerra y la confianza comercial generada por el nuevo sistema de comercio libre [2]. Los recelos de algunos comerciantes americanos, en el sentido de que esto acabaría dejando exhausto al imperio incluso de su capital en circulación si las exportaciones de plata llegaban a ser superiores a la producción minera de ese metal durante un largo período de tiempo, se calmaron, aunque sólo fuese marginal y provisionalmente, al producirse un bajón en las exportaciones a España en 1786-1787. Al mismo tiempo, mientras las exportaciones de España a América, que también bajaron en esos años, iban a seguir en un estado de relativa depresión hasta 1792, como consecuencia de la saturación del mercado americano con manufacturas europeas en los años de auge de 1784-1785, las importaciones a España se recuperaron en 1788. Los capitanes de los barcos que volvían de América en 1789 se mostraban unánimes en sus quejas de

[2] También demuestran lo superficial que sería cualquier intento de aquilatar la actividad comercial contando simplemente el número de barcos.

Tabla 7

Importaciones de América española a España, 1778-1796
(las cifras se dan en millones de reales de vellón)

Año	Valor de las mercancías	Índice de crecimiento
1778	74,6	100
1782	110,8	149
1783	171,5	230
1784	551,0	739
1785	1.150,0	1.542
1786	810,8	1.087
1787	609,1	817
1788	947,8	1.271
1789	993,0	1.332
1790	941,7	1.263
1791	1.203,7	1.615
1792	933,8	1.253
1793	888,6	1.192
1794	1.061,6	1.424
1795	905,4	1.214
1796	1.149,2	1.541
Total	12.502,4	1.111

malas condiciones comerciales —en enero, por ejemplo, uno de ellos volvió de La Guaira con un informe de que las mercancías europeas tenían que venderse allí más baratas que en España, y en septiembre otro insistió en que se vendían con pérdidas en La Habana—, pero, así y todo, fue posible mantener un alto nivel de importaciones en 1789-1790. En 1791, las importaciones aumentaron hasta 1.204.000.000 de reales (un 1.515 % por encima de 1778), la cifra más alta del período que estamos examinando. La recaída, en 1793, a 889.000.000 de reales, la cifra más baja que se consignaba desde 1787, fue resultado de la declaración de guerra entre España y Francia en marzo de 1793. En cierta medida, los efectos de este nuevo conflicto internacional quedaron localizados geográficamente, ya que los barcos que iban proa a los puertos del norte de España se desviaron a Cádiz, pero el comercio en general se vio impedido hasta cierto punto por la necesidad de organizar los barcos en convoyes y de transferir valiosos cargamentos de metal precioso desde mercantes a barcos de guerra. En septiembre de 1793, por ejemplo, el *San Telmo* llevó a Cádiz 125.000.000 de reales en

metálico, que le habían sido transferidos en La Habana de 13 barcos mercantes. Cinco barcos de guerra llegaron de Veracruz y La Habana en 1794 con metal precioso por valor de un total de 516.000.000 de reales, y en septiembre el *Santa Gertrudis*, a la cabeza de un convoy de seis barcos de El Callao y Montevideo, transportó un cargamento de 58.000.000. 30 barcos llegaron en convoy de Veracruz y La Habana en octubre de 1793, y se cargaron mercancías por valor de 193.000.000 de reales en 33 buques que salieron juntos de La Habana a comienzos de 1795. El número de barcos que hacía la travesía de América a España bajó en 1794-1795, pero estas medidas de emergencia consiguieron sus objetivos esenciales, que consistían en proteger los barcos contra ataques franceses y en mantener las remesas de metal precioso tanto para la Corona como para particulares.

El cese de las hostilidades, en julio de 1795, aceleró el ritmo de remesas de metal precioso, a medida que la Corona, muy apurada, continuaba usando barcos de guerra para llevar a España la plata que necesitaba para sufragar los gastos del conflicto: un barco llevó desde Veracruz y La Habana, en octubre de 1795, 143.000.000 de reales, de los que 85.000.000 eran para la Corona; en junio de 1796, uno llegado de El Callao llevó 103.000.000 (40.000.000 para la Corona); y otros seis cargamentos de Veracruz y La Habana que llegaron en 1796 trajeron 390.000.000, de los que 189.000.000 eran para la Corona. También crecieron en 1796 las importaciones de otras mercancías, con el resultado de que el total de las importaciones de América llegó a 1.140.000.000 de reales, la cifra más alta desde 1792, y la tercera en todo el período. Este restablecimiento fue breve, naturalmente, porque todo el andamiaje del comercio americano se vino abajo en 1797 con la decisión española, tomada en octubre de 1796, de declarar la guerra a Inglaterra. En 1796, 171 barcos llegaron a Cádiz procedentes de América con mercancías por valor de 1.073.000.000 de reales, esto es, el 93 % de todas las importaciones españolas de ese año; en 1797, por el contrario, sólo nueve buques consiguieron evitar el bloqueo inglés del principal puerto de España, y sus cargamentos no valían más de 10.000.000 de reales (un 1 % del total de 1796) [3]. La Corona reaccionó

[3] Tres de los nueve barcos llegados en 1797 dejaron sus cargamentos en otros puertos (Ayamonte, Algeciras, San Pedro); de allí las mercancías fueron transportadas en pequeñas embarcaciones a Cádiz, donde se procedió a su registro.

ante esta crisis el 18 de noviembre de 1797 con un fatal decreto que abría el mercado americano a los barcos neutrales [4]. A pesar de su esfuerzo, poco realista, por limitar los perjuicios que esta medida causaría a los intereses comerciales y marítimos de España al insistir en que todas las mercancías exportadas de América debían continuar siendo enviadas a puertos españoles, condición cuyo objeto era impedir el comercio directo, por ejemplo, entre Veracruz y los puertos estadounidenses, estaba claro que ese decreto representaba el abandono, *de facto*, de los principios proteccionistas que habían sido la base de la legislación del comercio libre [5].

Puertos de llegada

Como ya se ha podido ver por el examen del volumen de comercio, y como confirmaba la tabla 8, el puerto de Cádiz siguió conservando su papel dominante en lo referente a la importación de productos americanos a lo largo del último cuarto del siglo XVIII, a pesar de las oportunidades que se ofrecieron en 1778 a los otros puertos de la península para mellar su monopolio. Entre 1778 y 1796, Cádiz recibió el 84 % del total de las importaciones procedentes del imperio, y su parte iba creciendo, en lugar de reducirse, hacia el final del período; como hemos visto, su control del comercio de exportación, de que tenía el 75 %, era algo menos definido, pero así y todo seguía siendo abrumador. El predominio de Cádiz en el comercio español con América apenas necesita ser explicado: la coincidencia de una situación geográfica ventajosa y la tradición, por un lado, y por el otro la ase-

[4] Véase en la obra de García-Baquero, «Comercio Colonial», un examen general del impacto que tuvieron en el comercio americano de España las hostilidades posteriores a 1796.

[5] *Ibidem*, p. 138, donde se indica que la aprobación, en términos generales, del comercio neutral en noviembre de 1797 fue precedida por cierto número de permisos aislados, entre los que hay que contar el del 17 de marzo, que permitía a los barcos neutrales entrar en La Habana. Aunque ciertos comerciantes de Cádiz presionaron sobre la Corona para que permitiese fletar barcos neutrales, los funcionarios de aduanas de los puertos se opusieron a esta medida alegando que sería contraria a los intereses de los comerciantes españoles, que tenían sus barcos listos para hacerse a la mar si la Corona se avenía a organizar de nuevo un sistema de convoyes.

quibilidad de una compleja red de facilidades navieras, aseguradoras, bancarias, consulares y de almacenaje, garantizaban que cualquier expansión comercial que tuviese lugar en otros puertos no haría más que perjudicar ligeramente los intereses de Cádiz. Además, la persistencia de su semimonopolio a partir de 1778 no causó ni sorpresa ni crítica en los círculos oficiales, porque la intención de la legislación de comercio libre no había sido reducir la actividad comercial de ese puerto, sino generar una mayor actividad comercial en otros. El segundo puerto en importancia como receptor de mercancías americanas era La Coruña, con un 7 % del total, o sea, muy por detrás de Cádiz. En cierta medida, La Coruña no debía su posición a un comercio diversificado, sino a su categoría de terminal de las fragatas de correo, que zarpaban mensualmente de La Habana y bimensualmente de Montevideo. Además de correo, pasajeros y efectivo perteneciente al monopolio postal, los barcos que volvían de Cuba solían llevar modestos cargamentos de azúcar y plata que eran propiedad de particulares; los de Río de la Plata tendían a llevar cargamentos mayores de plata particular enviados por comerciantes porteños, que preferían la seguridad que ofrecía un servicio oficial, rápido y de confianza, al servicio, más arriesgado, de los barcos mercantes. En 1788, por ejemplo, las seis fragatas de correo que atracaron en La Coruña procedentes de Montevideo llevaban cargamentos por valor de un total de 62.000.000 de reales, cifra relativamente pequeña para el nivel de Cádiz, pero grande, sin duda, para un puerto de provincias. A pesar de este volumen de importaciones, sin embargo, hay pocos indicios de que el comercio coruñés tuviese un impacto relevante en la economía gallega, aparte de dar puestos de trabajo a marineros y una salida a algunos de los productos agrícolas de la región.

En tercer lugar tenemos a Barcelona, con un 3,8 % de la totalidad de las importaciones: en 1782, 1792 y 1793 se adelantó a La Coruña, alcanzando el segundo lugar, mientras en 1778 y 1783 quedó relegada al cuarto por Santander. Barcelona era visitada por muchos más barcos que La Coruña, pero los que entraban en su puerto tendían a ser bergantines pequeños, con cargamentos de valor relativamente bajo, procedentes del Caribe. En cambio eran corrientes en La Coruña cargamentos que valían más de 10.000.000 de reales; en Barcelona el promedio no pasaba de 1.000.000, y los cargamentos más grandes de que se tiene constancia documental en este período llegan a 9.000.000

Tabla 8

Distribución (%) de las importaciones de América española, 1778-1796

Año	Cádiz	La Coruña	Barcelona	Santander	Málaga	Otros puertos
1778	46,2	36,7	5,8	6,2	1,3	3,9
1782	92,0	3,4	4,3	0,2	0,04	0,1
1783	71,7	12,2	4,7	5,1	0,3	6,1
1784	74,9	15,1	3,7	2,6	0,3	3,3
1785	82,8	9,7	2,0	2,1	0,7	2,9
1786	82,9	7,2	3,6	3,2	1,3	1,3
1787	76,0	10,3	5,7	3,4	2,5	2,0
1788	84,0	7,5	3,9	2,3	0,9	1,4
1789	82,2	6,4	5,1	3,2	1,3	1,7
1790	78,3	9,2	4,8	3,3	2,7	1,6
1791	82,6	6,4	5,9	3,5	1,1	0,6
1792	80,8	5,9	6,7	3,5	1,5	1,5
1793	86,1	5,1	5,3	2,1	0,9	0,5
1794	91,2	3,3	1,8	1,6	1,5	0,5
1795	94,7	2,5	1,2	0,5	0,7	0,3
1796	93,3	2,6	—	2,0	1,5	0,7
Promedio	84,2	6,8	3,8	2,6	1,3	1,4

solamente (un barco de Veracruz, en 1792). Los mejores años de Barcelona en términos de totalidad de importaciones fueron 1791-1792, cuando un total de 145 barcos atracaron en su puerto con mercancías por valor de 133.000.000 de reales. La mayor parte de su comercio procedía de la cuenca del Caribe, en la que estaban comprendidas La Habana, Veracruz y La Guaira, con importantes mercados para los productos catalanes, como textiles, vinos y licores, a cambio de plata, azúcar, cacao y algodón. También en Santander, con un 2,6 % de la totalidad de las importaciones, se creó un comercio especializado con Cuba y Venezuela, abasteciendo, sobre todo a la primera, de harina española molida en el norte de España a cambio de azúcar y plata. Ambos puertos tenían también importantes comercios suplementarios con Montevideo, que les enviaba grandes cargamentos de cueros y otros productos animales. Era muy raro que barcos de otros puertos que el de Cádiz se aventurasen por el Pacífico, aunque, en 1794, el barco de un emprendedor comerciante santanderino volvió de El Callao con un cargamento que valía 3.300.000 reales. El quinto puerto

importador era Málaga, con un 1,3 % de la totalidad del mercado: buena parte de su tráfico lo mantenía con Veracruz, que pagaba sus importaciones de vino de Málaga, sobre todo, en moneda de plata. Los nueve puertos restantes que importaban mercancías de América entre 1778 y 1796 —Alicante, Cartagena, Gijón, Palma, San Sebastián, Sevilla, Santa Cruz de Tenerife, Tortosa y Vigo— compartían entre sí un simple 1,4 % de la totalidad del comercio. Dentro de este grupo, los dos puertos más importantes eran San Sebastián, que hasta 1790 recibió un promedio de tres barcos al año de La Guaira con cargamentos de cacao relativamente valiosos para la Compañía Filipina, y Santa Cruz de Tenerife. Este último puerto sólo disfrutaba de un 0,5 % de la totalidad del comercio (San Sebastián tenía un 0,6 %), pero el promedio de sus importaciones de América, por un valor de 4.100.000 reales al año, era de gran importancia para la vida económica de las islas Canarias, sobre todo teniendo en cuenta que en su mayor parte se componía de moneda de plata (cargada en Cuba, a cambio de vino canario): la plata constituyó un 91 % de las importaciones a Tenerife en 1783, y un 84 % en 1784. Este argumento puede extenderse, aunque en menor medida, al limitado comercio que tenía América con puertos que estaban aún más por debajo en la lista de importadores, como puedan ser Alicante y Cartagena. Su tráfico con América era de poca importancia, sin embargo, dentro del contexto general de la totalidad del comercio imperial o del papel de estos puertos en el comercio mediterráneo.

Las mercancías

La gama de productos americanos que importaba España a fines del siglo XVIII era amplia y variada [6]. Los funcionarios de aduanas que compilaban los registros en los puertos de entrada anotaban fielmente sus detalles, por extrañas que fueran las mercancías o insignificante su valor: entre las importaciones a Cádiz procedentes de La Habana en 1787, por ejemplo, había un mono valorado en 90 reales, ocho pájaros

[6] Véase M. Deogracias Nifo, *Noticia de los Caudales, Frutos y Efectos que han entrado en España de América en el Feliz Reynado de Nuestro Católico Monarca Don Carlos Tercero*, Madrid, 1788.

tropicales (40 reales cada uno), y 15 docenas de cocos (a 30 reales la docena). Los esclavos negros se anotaban también de vez en cuando, por 4.000 reales los varones y 5.000 las hembras, a pesar de que, probablemente, se trataba del servicio personal de viajeros españoles, y no de artículos de comercio. El valor de estas importaciones adventicias, y de muchos otros productos, entre los que hay que incluir café, té, plomo, estaño, trigo, avena, cueros, cuernos, cascos de animal, sebo y lana de oveja —que representaban menos del 1 % de la totalidad de las importaciones—, era insignificante en términos globales, aunque, con frecuencia, de considerable importancia para las economías locales de América.

La tabla 9 aporta un resumen del valor de las mercancías importadas a fines del siglo XVIII a Barcelona y a Cádiz, que, como hemos visto, recibían entre ambas nada menos que el 88 % de la totalidad de las importaciones procedentes de América en este período. El cobre, el algodón, la madera y la lana de vicuña constituían, juntos, el 1,5 % de la totalidad de las importaciones. Los cargamentos de algodón que llegaban a Cádiz, en gran parte procedentes de Cartagena, valían el doble que los que llegaban a Barcelona, aunque, en proporción a la totalidad

Tabla 9

Principales importaciones a Barcelona y Cádiz, 1782-1796
(las cifras se dan en millones de reales de vellón)

Mercancía	Valor total	Porcentaje
Oro/plata (Corona)	1.520	13,9
Oro/plata (particulares)	4.648	42,5
Azúcar	606	5,5
Cueros	377	3,4
Madera	54	0,5
Cacao	851	7,8
Cascarilla	152	1,4
Tabaco	1.490	13,6
Índigo	568	5,2
Algodón	46	0,4
Cobre	52	0,4
Cochinilla	461	4,2
Lana de vicuña	13	0,1
Otras mercancías	114	1,0
Total	10.954	

de importaciones que recibía cada puerto, esta materia prima de la industria textil tenía más importancia para Barcelona. Casi toda la madera importada a Barcelona era tinte vegetal de Campeche, también para los productores textiles; entre la que llegaba a Cádiz había también caoba, cedro, ébano y balsa, aunque mucho menos importante que el palo de tinte. Las importaciones de cobre y lana de vicuña llegaban principalmente a Cádiz desde El Callao, aunque cierta cantidad de lana se exportaba por Montevideo, y buena parte del cobre, presumiblemente, procedía de Chile. La cascarilla, que es como se llamaba la corteza del árbol silvestre de cinchona, de la que se obtenía la quinina, era un producto exclusivamente peruano: casi todos los barcos que llegaban a Cádiz de El Callao llevaban cargamento de este producto, que representaba el 1,4 % del total de las importaciones. Después de la cascarilla, en orden ascendente de prioridad, venían los cueros de vaca (3,4 %) y la cochinilla (4,2 %). Este último producto procedía exclusivamente de Nueva España; el primero, sin embargo, aunque embarcado en mayor cantidad en Río de la Plata, era también una importante importación cubana y venezolana. Según un cálculo fidedigno, sólo un tercio de los cueros importados a Cádiz seguían en España, ya que la mayor parte de ellos eran reexportados a otros puntos de Europa [7].

Las importaciones de azúcar a Barcelona y a Cádiz ascendían a unos 606.000.000 de reales, o sea al 5,5 % de la totalidad de las importaciones. Algunos cargamentos de pequeña cuantía llegaban de Perú, bien directamente de El Callao o a través de Montevideo, y algunos más procedentes de Nueva España, sobre todo después de que la Corona confirmara en 1792 que se podía exportar azúcar sin aduanas por Veracruz. El grueso se enviaba, sin embargo, desde Cuba, donde el número de trapiches aumentó a más del doble, y la producción al cuádruple, entre 1765 y 1790 [8]. La totalidad de las importaciones de cacao, por valor de 851.000.000 de reales (o sea, un 7,8 %), era más importante todavía: una pequeña cantidad provenía de Nueva España, y mucho más de Guayaquil, exportado a través de Cartagena, o, lo que

[7] El ministro Pedro de Lerena informó a la Junta de Estado en 1788 de que 170.000 de los 260.000 cueros importados anualmente en Cádiz eran reexportados.

[8] M. Moreno Fraginals, *El Ingenio: el Complejo Económico-social Cubano del Azúcar*, La Habana, 1964.

era más corriente, de El Callao. La mayor parte del cacao se producía, sin embargo, en Venezuela, y llegaba a España por el puerto de La Guaira. Venezuela era también la fuente de la mayor parte del índigo importado por Barcelona y Cádiz, cuyo valor total ascendía a 568.000.000 de reales (un 5,2 %). Los productos hasta ahora mencionados, agrícolas todos a excepción del cobre, representaban juntos un 30,6 % de la totalidad de las importaciones recibidas en Barcelona y Cádiz entre 1782 y 1796. El tabaco, que llegaba en su totalidad a Cádiz, representaba un 13,6 % más. Su mayor parte (1.557.000.000 de reales) era enviada por el monopolio de la Corona, aunque los cargamentos particulares (37.000.000) eran permitidos una vez que los agentes de la Corona hubieran adquirido cuanto necesitaban de los productores americanos. Aunque la cifra de importación de tabaco resulta impresionante, es casi de seguro inferior a la real, porque hasta 1786 no comenzaron los funcionarios de aduanas a registrar sistemáticamente el valor de las importaciones de este producto en lugar de limitarse a tomar nota del peso de los cargamentos. El problema se agudizó al máximo en 1785, cuando las importaciones de la Corona, declaradas pero no valoradas, pesaron un total de 94.451 arrobas, y las de particulares sólo 8.220. Al precio habitual de 40 reales la libra, esto habría añadido alrededor de 103.000.000 de reales a la totalidad de las importaciones de ese año, de haberse calculado su valor. El problema fue menos agudo el año anterior, 1784, cuando las importaciones registradas pero no valoradas ascendieron a un valor calculado en 33.000.000 de reales.

El 46 % de todas las importaciones llegadas a Barcelona y Cádiz entre 1782 y 1796 consistía en el más tradicional de los productos imperiales: metal precioso americano, y ascendía por lo menos a 5.836.000.000 millones de reales, o sea a 293.000.000 de pesos. En esta categoría se incluyen joyas, adornos y utensilios hechos de oro y plata, pero, en realidad, se trata principalmente de moneda de plata, suplementada por moneda de oro exportada principalmente de Cartagena y El Callao. El metal precioso importado por la Corona se registraba por separado: como muestra la tabla 9 se trataba de importaciones cuantiosas. Y lo fueron sobre todo en los años noventa del siglo XVIII, llegando a su punto máximo en 1794-1796, cuando el apretón de los tornillos fiscales en América aportó 694.000.000 de reales (35.000.000 de pesos) a un gobierno central que estaba tratando desesperadamente de

que sus cuentas cuadrasen. La parte principal de las importaciones de oro y plata, sin embargo, era, con mucho, la compuesta por remesas de particulares, que ascendía a un 42,5 % del total de las importaciones que se recibían en Barcelona y Cádiz. Por lo tanto queda bastante claro que, a pesar de la impresionante expansión de la agricultura colonial a fines del siglo XVIII, la plata, y las comarcas que la producían, siguieron siendo de importancia fundamental para la economía imperial. Este dato se examinará con más detalle en el estudio que ofrecemos a continuación de los orígenes de las mercancías que se importaban en España.

Orígenes de las importaciones

Nueva España

El número de barcos procedentes de América que se sabe que entraron en puertos españoles entre 1782 y 1796 asciende a 4.389. Aunque no se conoce el puerto de origen de un pequeño número de ellos (113), que atracaron en puertos españoles menores en 1782-1785, estas omisiones afectan solamente a un 1,3 % de la totalidad de las importaciones, porque disponemos de datos completos sobre todas las llegadas a Barcelona y Cádiz, y también sobre las llegadas a otros puertos a partir de 1786. Así pues, se conoce el puerto de origen de un 98,7 % de todas las mercancías importadas en España de América entre 1782 y 1796, y está claro que el análisis de esta información puede suponer una aportación importante para comprender, en primer lugar, la reacción americana al comercio libre, y, en segundo lugar, la importancia económica relativa de distintas regiones del imperio a fines del período colonial. La utilización de estos datos plantea ciertos problemas, el primero de los cuales se deriva de su misma complejidad, porque se enviaron mercancías a España desde 47 puertos o combinaciones de puertos distintos. Pero a efectos de este estudio, y para no perdernos en disquisiciones, resumiremos en la tabla 10 los datos referentes a la exportación de cada uno de ellos dividiéndolos, regionalmente, en seis grupos. Naturalmente, no hay que olvidar que esa información sobre los puertos de origen de los productos enviados a España puede no reflejar en muchos casos otra cosa que las fases finales de complejas

relaciones económicas interamericanas. Por ejemplo, prácticamente todos los barcos que zarparon de La Habana llevaban azúcar y plata en sus cargamentos. Es razonable suponer que el azúcar se había producido en Cuba, pero los registros de los barcos no brindan ningún dato sobre la llegada de la plata al puerto de La Habana [9] .

A pesar de estas limitaciones, está claro, si examinamos el origen de las mercancías americanas enviadas a España a fines del siglo XVIII, que el virreinato de Nueva España era la comarca más rica y productiva del imperio. El puerto de Veracruz, por sí solo, aportó a la metrópoli un 16,6 % de todas las importaciones entre 1782 y 1796, y, junto con otros puertos (La Habana, San Juan de Puerto Rico, La Guaira y Campeche), visitados de camino por barcos procedentes de Veracruz, aportó un 15,5 % más [10] . Entre Campeche, Guatemala y Honduras hay que añadir otro 3,9 %. Todo esto arroja un total, para Nueva España, del 36 %. El comercio del virreinato se mantenía principalmente con dos puertos españoles: Cádiz, al que proveía del 39,3 % de todas sus importaciones, y Barcelona (un 35,8 %); por el contrario, los otros puertos españoles con licencia sólo recibían de Nueva España el 8,6 % de sus importaciones.

La gama de productos exportados desde Nueva España en el período que comienza en 1778 era amplia. Virtualmente todos los barcos que llegaban a España desde Veracruz llevaban cueros, cochinilla, especias y tintes vegetales, y el último de estos productos era esencial en el comercio entre Campeche y España. La explicación, lo principal del papel dominante del virreinato en el comercio imperial no se basa, sin embargo, en sus actividades agrícolas —aunque eran más activas y variadas—, sino en el tremendo crecimiento de su industia minera, que, como explica Humboldt en su famoso *Ensayo Político* sobre el virreinato, siguió soportando el grueso de su comercio con España. Como veremos con más detalle en la parte de este capítulo que se dedica a la industria minera, la producción de las minas de Nueva España au-

[9] Es posible confirmar por otras fuentes que la mayor parte procedía del comercio de Cuba con México. En 1789, por ejemplo, casi un tercio de la plata que se exportaba de Veracruz (5.900.000 pesos de un total de 18.400.000) iba con destino a otras localidades americanas, de las que Cuba, con mucho, era la más importante.

[10] Este 15,5 % consistía casi enteramente en importaciones de barcos que visitaban La Habana camino de España desde Veracruz.

Tabla 10

Orígenes regionales de las importaciones a España procedentes de América, 1782-1796 (las cifras se dan en millones de reales de vellón)

Región	Valor de las importaciones	%
Nueva España	4.407	36,0
El Caribe	3.082	25,2
El Pacífico	1.687	13,8
Río de la Plata	1.489	12,2
Venezuela	1.181	9,6
Nueva Granada	388	3,2
Total	12.269	

mentó casi al quíntuple a lo largo del siglo XVIII —desde 5.000.000 de pesos al año en los años noventa del siglo XVII, hasta 24.000.000 en 1798, cuando México producía dos tercios de toda la plata americana—, con un aumento de especial importancia —que se muestra en la tabla 11— en los años setenta del siglo siguiente, debido, en parte, a nuevos descubrimientos, y en parte también a incentivos fiscales [11]. En el fomento de esta expansión minera tuvieron considerable importancia las reducciones en el precio del mercurio, ingrediente esencial en la producción de la plata, y las reformas institucionales introducidas en los años sesenta, setenta y ochenta, al promulgarse un nuevo código de minería y crearse un nuevo tribunal minero (véase la figura 7), pero los factores esenciales que explican el resurgir de la producción de plata se basan en la dinámica interna de la economía virreinal; por ejemplo, el crecimiento de su población en 2.500.000 entre 1742 y 1793 (o sea, de 3.300.000 a 5.800.000 personas), lo cual aportó mano de obra suficiente. Más importancia todavía tiene la buena disposición de los comerciantes-capitalistas de Ciudad de México para invertir grandes sumas en el desarrollo de las minas. El conde de Regla, por ejemplo, esperó más de 20 años para recibir los beneficios de su inversión en

[11] La tabla 11 está tomada del estudio de J. H. Coatsworth «The Mexican Mining Industry in the Eighteenth Century», que forma parte de la obra de N. Jacobsen y N. J. Puhle (editores), *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period, 1760-1810*, Berlín, 1986, pp. 26-46.

un ingente túnel de desagüe excavado en Real del Monte, pero, una vez terminado éste, sus beneficios le permitieron adquirir gran cantidad de haciendas y un gran centro de refinado [12]. Para los años noventa los beneficios anuales de la gran mina Valenciana, en Guanajuato, que daba trabajo a 3.000 personas, llegaron en rasiones a 1.000.000 de pesos [13]. Este nivel de beneficios atraía a Nueva España en los años ochenta del siglo XVIII no sólo un volumen cada vez mayor de importaciones valiosas de España, sino también una afluencia de inmigrantes atraídos por las oportunidades que brindaba un sector comercial en rápida expansión. Se ha aducido, con fundamento, que la extensión del comercio libre a Nueva España en los años ochenta del siglo XVIII fomentó el crecimiento económico de una manera que no había sido prevista al persuadir a las grandes familias mercantiles de Ciudad de México, cuyos beneficios comerciales habían disminuido con la pérdida del monopolio, a dejar de preocuparse exclusivamente del comercio e invertir en minería y agricultura [14]. El vacío que dejó esto en el sector comercial fue llenado por los inmigrantes ambiciosos y obstinados del norte de España, que estaban dispuestos a trabajar durante largas horas a cambio de exiguos beneficios ahora que podían soslayar la antigua estructura monopolística y disfrutar de un acceso prácticamente ilimitado a los mercados del interior del virreinato [15].

Con frecuencia se ha dado por supuesto que el precio que tuvieron que pagar los colonos por la prosperidad agrícola y por un relajamiento de las restricciones comerciales a fines del período colonial no fue solamente esta afluencia inquerida de inmigrantes avaros, sino también la destrucción de la industria colonial, incapaz de competir con manufacturas europeas baratas y de alta calidad. Los datos de que disponemos, por lo que se refiere al virreinato de Nueva España, no abonan enteramente esta suposición, por lo menos para el período ante-

[12] El éxito de Regla se debió en parte a un duro régimen laboral. Véase la obra de D. M. Ladd *The Making of a Strike: Mexican Silver Workers' Struggles in Real del Monte, 1766-1775*, Lincoln, Nebraska, 1988.

[13] D. A. Brading, *Miners and Merchants in Bourbon Mexico, 1763-1810*, Cambridge, 1971, *passim*.

[14] *Ibidem*, pp. 115-116.

[15] J. Ortiz de la Tabla, «Comercio y Comerciantes Montañeses en Veracruz (1765-1804)», *Santander y el Nuevo Mundo, Segundo Ciclo de Estudios Históricos de la Provincia de Santander* (1979), pp. 311-326.

Tabla 11

Producción minera registrada en Nueva España, 1755-1814
(las cifras se dan por quinquenios y en millones de pesos)

Quinquenio	Producción	Índice de producción
1755-1759	65,7	100
1760-1764	58,5	89
1765-1769	60,9	93
1770-1774	80,8	123
1775-1779	91,0	139
1780-1784	100,3	153
1785-1789	93,2	142
1790-1794	109,7	167
1795-1799	121,2	185
1800-1804	104,6	159
1805-1809	122,0	186
1810-1814	47,1	72

rior a la introducción del comercio neutral, que fue en 1797. Cierto es que el número de fábricas de tejidos de lana de Puebla, Ciudad de México y Coyoacán bajó rápidamente a lo largo del siglo XVIII, pero también lo es que, en cierta medida, esta tendencia se compensó con el crecimiento de la industria lanera en Querétaro, y quizás incluso la provocara. A fines del siglo XVIII, este importante centro comercial, agrícola y manufacturero, estratégicamente situado en la región del Bajío y con fácil acceso a los mercados de Ciudad de México y a las minas del norte, amén de estar dotado de holgadas fuentes de lana y mano de obra, contaba con unas 20 fábricas en las que funcionaban más de 200 telares [16].

Como ocurre en todas partes con la manufactura textil, la industria lanera de Querétaro estaba sujeta a fluctuaciones y altibajos que con frecuencia eran importantes. En 1785 comenzó un serio descenso en la producción y en las ventas cuyos efectos continuaron hasta 1792, pero se debió, más que a un exceso de importaciones, a la grave crisis agrícola de ese año, que atacó con especial dureza a la región del Bajío. La población humana bajó en un 20 %, y el número de ovejas,

[16] J. C. Super, «Querétaro Obrajes: Industry and Society in Provincial Mexico, 1600-1810», *Hispanic American Historical Review*, 56 (1976), pp. 197-216.

según cálculos fidedignos, bajó también en parecida proporción, es decir, de 5.000.000 a 4.000.000, provocando escasez de consumidores tanto como de lana; bajones similares en otras especies animales hicieron que el precio de las mulas y los caballos se duplicase, lo cual, a su vez, dio vigencia a productos de precios más altos y calidad más baja. El comercio exterior, como la industria local, fue también víctima de esta crisis, ya que las exportaciones y las importaciones de y a España se redujeron en 1786-1787, llegando a su nivel más bajo desde 1778. La industria lanera de Querétaro, sin embargo, ya se había restablecido de esta crisis para comienzos de los años noventa, y, al igual que el comercio, sobrevivió a otra más, entre 1805 y 1808, e incluso a los desequilibrios causados por las guerras de la independencia americana. En general, puede decirse que hubo una

> expansión a fines del siglo XVIII y comienzos del XIX, pero —y este pero es importante— no de la manera radical o espectacular que suele asociarse con el período borbónico tardío [17].

Otras tendencias de carácter general que hay que tener en cuenta en cualquier examen del estado de la industria lanera son, primero: cambios en las preferencias del consumidor, de paños de lana a telas de algodón, factor que, en el caso concreto de Nueva España, fue beneficioso para Puebla; y, segundo: la decadencia de los obrajes tradicionales, residuos del período de mano de obra de repartimento, ante la competencia de centros de producción llamados trapiches, que, aunque menos evidentes, hicieron una importante aportación a la producción de tejidos [18] .

El Caribe

Las exportaciones de las islas españolas del Caribe, si excluimos las que llevaban barcos cuya travesía había comenzado en los puertos de tierra firme, equivalían al 23,2 % de las importaciones que se recibían en España. Hay que incluir en ellas cargamentos procedentes de

[17] *Ibidem*, p. 215.

[18] Aparte del tamaño, la principal diferencia entre un trapiche y un obraje era que este último tenía un batán para encoger y dar acabado de fieltro a la tela.

Santo Domingo y Puerto Rico por un total de 101.000.000 de reales, pero las más importantes eran las de Cuba, que, después de Nueva España, constituía la unidad económica más dinámica de América en el período borbónico tardío, y que ascendieron a 2.753.000.000 de reales entre 1782 y 1796. Unos pocos barcos que llegaban a España de Cuba procedían de los puertos de Santiago y Trinidad de Cuba, pero la mayor parte de ellos estaban registrados en La Habana, que, probablemente, era en este período el puerto con más tráfico de toda la América española. Las estadísticas que se refieren al crecimiento económico de Cuba a fines del siglo XVIII son casi contundentes: por ejemplo, el número de trapiches se triplicó, pasando de 89 a 277 entre 1759 y 1798, y el promedio de producción de cada uno de ellos aumentó de 175 toneladas al año en 1760 hasta más de 400 en un período equivalente; la población esclava de la isla aumentó también, de 86.000 en 1792, el año en que la Corona hizo permanente el permiso provisional otorgado en 1789 a los barcos extranjeros de abastecer de negros a la isla con completa libertad, a 286.000 en 1827. La población blanca creció igualmente de manera importante, en parte como consecuencia de una afluencia de inmigrantes franceses de Saint Domingue en los años noventa del siglo XVIII, y en parte también por causa del fenómeno que ya hemos mencionado en el caso de Nueva España: la nueva ola de inmigración peninsular. Sin embargo, en Cuba tenemos menos datos de que los recién llegados fueran considerados como parásitos, y esto se debía en parte al ritmo de crecimiento económico, que en este período era suficiente para satisfacer por igual a los residentes tradicionales y a los recién llegados, y en parte también a la extraordinaria generosidad de la política de la Corona con respecto a Cuba. Aunque a comienzos de los años noventa se hicieron algunos intentos, bastante ineficaces, para proteger los intereses de los comerciantes gaditanos, imponiendo restricciones al crecimiento del comercio intercolonial entre La Habana y Veracruz, la tendencia general de la política de la Corona era a conceder a los cubanos todos los privilegios que solicitaban, entre ellos el comercio prácticamente libre con Estados Unidos a partir de 1793, con la esperanza, que se vio realizada, de que los agradecidos plantadores de azúcar accederían a compartir los gastos de la defensa imperial en el Caribe pagando impuestos más altos y formando parte de los regimientos que se reclutaban en la isla.

Cuba, en mayor medida aún que Nueva España, era una colonia cuyo potencial dinámico de crecimiento económico se fomentó gracias a incentivos comerciales otorgados por la Corona a fines del siglo XVIII. Su economía, basada en el azúcar, actuaba, además, no sólo como generadora de ingresos fiscales para la defensa local y para enviar a España, sino también como imán que atraía importaciones de Cantabria y Cataluña, cuyo crecimiento económico, además, fomentaba. Por el contrario, el territorio de Louisiana, recién adquirido, y el de Florida, que acababa de recuperarse, estaban demasiado subdesarrollados en este período para reaccionar ante los incentivos que ofrecía la Corona, a pesar de ciertos intentos, en los años ochenta del siglo XVIII, por fomentar el crecimiento y desviar el tráfico comercial existente, en el caso de Louisiana, de los comerciantes franceses, y en el de Florida de empresas inglesas. Sólo se sabe de un barco que llegara a España desde el puerto de San Agustín en todo el período de 1778 a 1796; los que llegaban de Nueva Orleans eran mucho más numerosos, pero, así y todo, su importancia, en términos generales, no era grande. Ascienden, en total, a 24, y están concentrados en el período 1787-1793, cuando, debido a grandes cargamentos de tabaco, las importaciones procedentes de este puerto ascendieron a 240.000.000 de reales (o sea, un 2 % del total de las importaciones) [19].

Venezuela, Nueva Granada y Río de la Plata

Los territorios de la tierra firme española situados al norte del golfo de México estaban, como vemos, económicamente rezagados, y eran incapaces de reaccionar ante los estímulos de la legislación de comercio libre. Venezuela, por el contrario, gozó de un auge constante de exportaciones, sobre todo en los años noventa del siglo XVIII, cuando se levantaron las restricciones que pesaban sobre su participación en el sistema de comercio libre. Un 91 % de los 1.181.000.000 de reales a que ascendían sus exportaciones, consistentes principalmente en cacao, índigo, cueros y otros productos agrícolas, llegaba a España procedente

[19] En 1787, por ejemplo, *La Luisiana* llegó a Cádiz con un cargamento que valía 15.100.000 reales, del que al tabaco le correspondían 15.000.000.

del puerto de La Guaira. El resto se enviaba, en orden descendiente de importancia, desde Cumaná, Maracaibo, Guayana y Trinidad [20]. El total de las importaciones de Venezuela ascendía al 9,6 % de todos los productos americanos enviados a España entre 1782 y 1796. La capitanía general, por consiguiente, estaba en tercer lugar, después de Nueva España y Cuba, pero su aportación al 76 % de la totalidad de las importaciones que se recibían en España de toda la región caribeña era de gran importancia. Sin industrias manufactureras tradicionales que proteger, Venezuela estaba al margen de uno de los efectos dañinos de su íntima incorporación al sistema económico imperial, pero la gratitud de sus grandes terratenientes criollos por las nuevas oportunidades que les brindaba la producción y exportación de productos agrícolas estaba matizada por el resentimiento que les causaba el monopolio comercial permanente de que disfrutaban los comerciantes nacidos en la península [21].

La destrucción de la industria colonial que podía competir con la de la metrópoli era también un objetivo evidente de la política de la Corona, sobre todo a partir de 1778, y, en general, a lo largo del período colonial. A pesar de esta política, los obrajes del Quito colonial sobrevivieron hasta el fin de este período, como también los centros, más pequeños, que producían tejidos más bastos en Cundinamarca, Boyacá, Pasto y Socorro [22]. No cabe duda alguna de que la liberalización del comercio que tuvo lugar en 1778 fue dañina para una industria textil que, como se ha visto en el capítulo sexto, se había desarrollado en el siglo XVII como reacción ante la incapacidad crónica del sistema comercial de los Habsburgo para abastecer el mercado colonial de productos manufacturados. Es sumamente importante, sin embargo, subrayar que, en el caso de Quito, esta decadencia industrial había comenzado mucho antes, como reflejo, en parte, de factores interiores, entre los que hay que mencionar grandes epidemias y la alta mortalidad de los centros de producción en los años noventa del siglo XVII,

[20] La obra de H. Tandron *El Real Consulado de Caracas y el Comercio Exterior de Venezuela*, Caracas, 1976, tiene útil información de fondo.

[21] J. Lynch, *The Spanish American Revolutions*, p. 15.

[22] Hay una buen visión panorámica en la obra de J. Ortiz de la Tabla, M. Salas de Coloma, y R. J. Salvucci «El Obraje Colonial Americano (Quito, Perú y México)», *Anuario de Estudios Americanos*, 39 (1984), pp. 341-419.

además de una serie de fuertes terremotos y la subida en el precio de los tintes. Entre los factores exteriores cabe destacar el aumento gradual de la competencia extranjera a partir de 1700 como consecuencia del contrabando y de la introducción de barcos de registro en el Pacífico, así como también la reestructuración de las rutas comerciales que tuvo lugar después del abandono de las ferias de Portobelo. Igualmente, según un erudito digno de fe, hay que tener en cuenta que el crecimiento de la demanda europea de cacao en el período ulterior a 1778, y los esfuerzos oficiales por promocionar la industria minera, indujeron a los capitalistas mercantiles de Quito y de otras ciudades de Nueva Granada a retirar sus inversiones de la industria textil, por considerarla demasiado arriesgada, para dedicarlas a empresas agrícolas y mineras [23]. La producción minera, sobre todo la de oro, creció sin duda de manera importante en Nueva Granada en este período —la acuñación en Bogotá había llegado a 1.000.000 de pesos a comienzos de los años noventa del siglo XVIII, y la de Popayán llegó a un nivel semejante para 1800—, aportando al virreinato el metal precioso necesario para pagar las importaciones de la metrópoli; según un cálculo, en la década de 1784 a 1793, las importaciones de España ascendieron a 19.500.000 pesos, pero las exportaciones llegaron a 21.000.000, de los que sólo 1.800.000 no eran oro [24]. Sin embargo, a pesar de la importancia local que tenía este comercio, era relativamente insignificante dentro del contexto imperial. Los registros de los 222 barcos que se sabe que entraron en puertos españoles procedentes de Nueva Granada entre 1782 y 1796 (216 de Cartagena y seis de Santa Marta) arrojan un valor de importaciones que asciende a 388.000.000 de reales, cifra que es algo inferior a la citada más arriba. Esto representaba solamente el 3,2 % de la totalidad de las importaciones llegadas a España de América, lo cual confirma la opinión general de que Nueva Granada era relativamente de no mucha importancia en términos de su comercio exterior registrado [25]. La explicación probable de esta participación, re-

[23] Ortiz de la Tabla, «El Obraje Colonial Ecuatoriano», p. 473.

[24] J. Lynch, *The Spanish American Revolutions, 1802-1826*, Londres, 1973, p. 229.

[25] Para más información sobre la economía de Nueva Granada, véase A. McFarlane, «El Comercio Exterior del Virreinato de la Nueva Granada: Conflictos de la Política Económica de los Borbones, 1783-1789»; *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 6-7 (1971-72), pp. 69-116.

lativamente baja, en la economía imperial está en que sus habitantes seguían prefiriendo el contrabando, no en que existiese allí una situación de atraso económico.

Las importaciones de Río de la Plata, que, como Venezuela, disfrutaba de una impresionante y reciente prosperidad en el último cuarto del siglo XVIII, ascendían a 1.484.000.000 de reales, o sea, un 12,2 % de la totalidad de las importaciones. Todos, menos 52 de los 631 registros de importaciones de esa región, dan Montevideo y no Buenos Aires como puerto de partida, a pesar de que este último tenía su propia aduana desde 1778. La economía ganadera de esta vasta región subdesarrollada se benefició en gran medida con la apertura de Montevideo y Buenos Aires al comercio directo con España, ya que vemos que el comercio de cueros aumentó, de 150.000 en 1778, a 875.000 en 1796 [26]. Otros productos animales y de granja cooperaron para dar a la agricultura una participación de entre una quinta y una tercera parte de la totalidad del comercio; la exportación de carne de vaca en salazón a Cuba para alimentar a la población esclava aumentó también de manera importante en este período. La exportación principal, sin embargo, era plata de Potosí, que, después de 1778, iba al sur, a Buenos Aires, más que a Lima, en el norte, en busca de su puerto de partida para la península.

Siempre había habido un goteo semilegal, incluso en el siglo XVII, pero entre 1776 y 1783 la combinación de factores administrativos, económicos y estratégicos acabaron por convertir ese goteo en un torrente. Entre estos factores hay que incluir no solamente la apertura oficial de los puertos del litoral al comercio internacional, sino también la prohibición, impuesta por el primer virrey de Río de la Plata, a la exportación a Perú de metal precioso sin acuñar, la interrupción de las comunicaciones tradicionales entre Potosí y Lima durante la rebelión de Túpac Amaru (1780-1783) y la virtual suspensión del comercio español en los puertos del Pacífico entre 1779 y 1783 con motivo de la guerra con Inglaterra. Durante esos años, sin embargo, las exportaciones de metal precioso a España desde Río de la Plata, sobre todo a través de Montevideo y en barcos de guerra, ascendieron a

[26] J. C. Brown, *A Socioeconomic History of Argentina, 1776-1860*, Cambridge, 1979, pp. 70-72.

11.700.000 pesos, con lo que se asentó un esquema de comercio que iba a proseguir una vez restablecida la paz [27].

El señuelo del crecimiento económico atrajo a las empresas de Cádiz y a sus agentes a Buenos Aires, donde se podían obtener grandes beneficios a partir de 1778 con la importación de productos manufacturados para su distribución por las provincias del interior del virreinato a cambio de plata. El mismo Potosí, a fines del siglo XVIII, estaba recibiendo también gran número de españoles pobres que esperaban hacer fortuna en el comercio. Algunos de ellos, —los más importantes de los cuales fueron Antonio Zabaleta, Luis de Orueta y Pedro Antonio Azcárate— se mostraron muy emprendedores, y, dándose cuenta de que el crecimiento mismo de la competencia comercial había reducido los márgenes de beneficio, concentraron su atención en la industria minera, aprovechando la tendencia de los azogueros criollos a casar a sus hijas con cuantiosas dotes y a alquilar sus talleres de refinado a los recién llegados. Entre 1780 y 1805, estos tres hombres por sí solos registraron 7.000.000 de pesos de plata [28]. Otros inmigrantes como ellos, que se quedaron en Buenos Aires y entre quienes cabe mencionar a los fundadores de las dinastías Anchorena y Martínez de Hoz, hicieron fortuna de una manera algo menos llamativa, pero a la larga su prosperidad, asentada en el comercio y más adelante en la expansión de la estancia, iba a resultar más durarera que la basada solamente en la producción de plata en el Alto Perú. Además, como se ve en la tabla 12, la producción minera de Potosí, aunque de gran importancia para la economía regional, siguió estancada durante las dos últimas décadas del siglo XVIII, y luego inició un período de depresión que iba a hacerse cada vez más profundo durante las dos primeras décadas del siglo XIX [29].

[27] J. C. Garavaglia, «El Ritmo de la Extracción de Metálico desde el Río de la Plata a la Península (1779-1783)», *Revista de Indias*, 143-144, (1976).

[28] R. M. Buechler, *The Mining Society of Potosí, 1776-1810*, Ann Arbor, 1981, pp. 273-275, 289.

[29] La tabla 12 está tomada de *ibidem*, p. 31.

Perú

El mutilado virreinato de Perú y su puerto de El Callao resultaron perjudicados en cierta medida, como era inevitable, a causa de la expansión del comercio español con Río de la Plata, a pesar de que su teórico monopolio del comercio sudamericano en realidad había terminado décadas antes. Sin embargo, no se cumplió la siniestra profecía del Consulado de Lima en 1779 de que el comercio libre con Río de la Plata y otros puertos del Pacífico además de El Callao (sobre todo Valparaíso, Concepción, Arica y Guayaquil) reduciría el volumen de comercio de Lima a poco más de un tercio de su nivel anterior a 1778. Sólo nueve de los 72 barcos que llegaron a España procedentes del Pacífico procedían de Guayaquil, y todos ellos habían visitado también El Callao; otros dos llegaron de El Callao-Valparaíso, y tres de El Callao-Montevideo. Estos 14 barcos llevaron a España importaciones por un valor total de 171.000.000 de reales, cuyo grueso consistía, de todas formas, en plata peruana. Los otros 58 barcos cuyo único puerto de origen era El Callao llevaban cargamentos por un valor total de 1.515.000.000 de reales (un promedio de 26.000.000 de reales por barco). No se ha identificado ningún barco llegado del Pacífico que no contase con El Callao como uno de sus puertos de origen por lo menos. Durante este período, las importaciones llegadas a España solamente de El Callao valían por término medio 101.000.000 de reales (5.051.062 pesos) al año; si sumamos el valor de los cargamentos de todos los barcos que, de alguna forma, pasaron por El Callao, la cifra asciende a 112.000.000 de reales al año. Desde 1787 las importaciones anuales efectivas se acercaban mucho a este promedio. Dicho de otra manera, el comercio de Perú con España llegó a un cierto nivel en cuanto terminó la anormalidad postbélica, tendiendo a mantenerse bastante estable. Esto fue posible gracias a que la producción de plata en el virreinato —sobre todo en Cerro de Pasco— aumentó lo suficiente para compensar por la pérdida de Potosí, incorporado al nuevo virreinato de Río de la Plata. Entre 1779 y 1788, la producción registrada de plata en Potosí superó a la de todos los centros mineros del Bajo Perú; a partir de entonces, sin embargo, la producción del Bajo Perú fue en aumento, mientras la de Potosí se estancaba y luego descendía. Para 1802, la producción de Potosí, que ascendía a 205.000 marcos (1.742.500 pesos), no pasaba del 40 % de la del Bajo Perú: 505.000

marcos (41.292.500 pesos), de la cual Cerro de Pasco aportaba 283.000 marcos (2.405.000 pesos). En este año, además, hubo escasez de mercurio, causada por factores externos, lo que dio lugar a un bajón en la producción peruana, que, en 1799, había llegado a su punto máximo con 637.000 marcos (5.414.500 pesos), o sea, más del doble que en 1778. La tabla 13, que expone la producción registrada en el fragmentado virreinato de Perú, demuestra claramente que la producción aumentó con rapidez en los años noventa del siglo XVIII, y también en el XIX, subiendo a un nivel relativamente alto hasta las últimas fases de la guerra de la independencia [30].

Disponemos de pocos datos directos para Perú sobre una relación causal entre la introducción del comercio libre y el crecimiento de la industria minera a fines del período colonial. Los capitalistas limeños, a diferencia de sus colegas mexicanos, mostraban poca inclinación por la inversión a largo plazo en la producción de plata, aunque participaban activamente en esa industria, a veces como dueños de yacimientos, y más frecuentemente como dispensadores de crédito y pertrechos a corto plazo a los comerciantes en plata locales, que se llamaban aviadores.

Sin embargo, sí hay datos fidedignos sobre una relación dinámica entre el aumento de la producción de plata en Cerro de Pasco y la importación a esa zona de mercancías europeas procedentes de Lima: a medida que la minería crecía, las economías regionales peruanas se beneficiaban de la creciente demanda de una amplia gama de productos locales, entre los que hay que mencionar los tejidos de Huamanga, la coca de Huánuco, el azúcar y el aguardiente de Jauja y Huaylas, el aguardiente de Ica y el chili de Chiquián. Pero la más beneficiada de todo fue Lima, cuyas exportaciones a Cerro de Pasco, según las cuentas de la alcabala, aumentaron al cuádruple, desde 101.000 a 417.000 pesos, entre 1786 y 1795. En este último año, los «efectos de Europa» ascendieron al 49 % del total de las mercancías despachadas al centro minero por los comerciantes de la capital virreinal [31].

[30] J. R. Fisher, *Silver Mines and Silver Miners in Colonial Peru, 1776-1824*, Liverpool, 1977, pp. 124-125.

[31] J. R. Fisher, «Miners, Silver-merchants and Capitalists in Late Colonial Peru», *Ibero-Amerikanisches Archiv*, 2 (1976), pp. 257-268; y M. Chocano, *Comercio en Cerro de Pasco a Fines de la Época Colonial*, Lima, 1982, pp. 18-19.

El mismo cuadro surge de un análisis del comercio con Hualgayoc, el segundo centro minero de Perú en el período colonial tardío. Aunque su desarrollo tuvo consecuencias positivas para la economía agrícola de la provincia de Cajamarca en general, que no disponía de muchas otras salidas para sus productos, el más beneficiado de todos fue el sector importador: según un estudio fidedigno, escrito en 1794, las importaciones a Cajamarca aumentaron, de 50.000 pesos en 1763-1769, a 226.000 en 1788, y un 74 % (168.000 pesos) de esta última cifra se componía de mercancías europeas importadas. El sector minero era, por consiguiente, un importante consumidor del gran volumen de mercancías manufacturadas que se importaban en Perú procedentes de España (entre 1785 y 1796, Perú absorbió un 22 % de todas las exportaciones que llegaban a América desde Cádiz); de ese sector procedía la plata, gracias a la cual el virreinato, con un 13,8 % del total de las exportaciones americanas a Cádiz y Barcelona en 1782-1796, pudo conservar su posición como primer socio comercial de España en Sudamérica.

Los comentaristas peruanos estaban divididos en los años ochenta y noventa del siglo XVIII en torno a la cuestión de si la introducción del comercio libre en 1778 había tenido efectos negativos en la economía virreinal. El Consulado de Lima no tenía la menor duda de que las repercusiones habían sido desastrosas: se quejó amargamente en 1787 de un mercado saturado y del agotamiento del capital en circulación, pidiendo una prohibición total del comercio entre Buenos Aires y Perú y una moratoria de dos años sobre las importaciones en los

Tabla 12

Producción minera registrada en Potosí, 1780-1819
(las cifras se dan en millones de pesos, por quinquenios)

Quinquenio	Producción	Índice de producción
1780-1784	16,3	100
1785-1789	15,8	97
1790-1794	16,6	102
1795-1799	16,4	101
1800-1804	12,4	76
1805-1809	12,8	79
1810-1814	7,5	46
1815-1819	5,6	34

puertos del virreinato. El superintendente de la real hacienda, Jorge de Escobedo, simpatizaba con estas demandas —al contrario que el virrey Teodoro de Croix (1784-1790), que se mostraba indiferente a la decadencia local con tal de que el comercio imperial, en su conjunto, creciese—, conviniendo en que, con la apertura de Buenos Aires, las mercancías europeas podrían ser ofrecidas a las provincias del sur de Perú más baratas por tierra desde Río de la Plata que por la ruta del Pacífico. Sin embargo, escritores influyentes en el *Mercurio Peruano* (el órgano bisemanal que publicaba en Lima a comienzos de los años noventa del siglo XVIII la progresista «Sociedad de Amantes del País») pensaban que el agravio fundamental del Consulado era que la pérdida de su monopolio había reducido los fáciles beneficios de los grandes comerciantes que dominaban la corporación, en una época en la que el comercio, en general, había aumentado gracias a los esfuerzos de empresas de menor volumen, dispuestas a trabajar con márgenes de beneficio más reducidos [32]. Además, a pesar de iniciales dificultades causadas por la pérdida del Alto Perú, el comercio entre los dos virreinatos de Perú y de Río de la Plata todavía arrojaba para 1790 un balance, favorable a Perú, de 1.170.190 pesos, aportando así al virreinato más antiguo un balance positivo de 725.190 pesos en todo el comercio intercolonial, sin contar los beneficios invisibles, de 400.000 pesos al año, de navieros y muleros [33]. Ciertos datos indican que en Perú, como en otros virreinatos, los beneficios de este vigoroso comercio local comenzaban a desviarse en los años ochenta del siglo XVIII de los comerciantes establecidos para ir a manos de comerciantes peninsulares recién llegados, sobre todo después de 1784, cuando los Cinco Gremios Mayores de Madrid —una organización gremial peninsular que exportaba textiles, joyería y otros productos a América— abrió una oficina en Arequipa, y otra en Lima dos años más tarde. Los comerciantes de Arequipa se quejaron amargamente en 1790 de que se arruinaban por causa de la excesiva importación de manufacturas europeas que se vendían a precios inferiores a los que podían ofrecer los comerciantes locales; para fines del período que estamos estudiando, los representantes de los Cinco Gremios Mayores en esa ciudad habían ampliado su negocio en

[32] Fisher, *Government and Society*, p. 168.
[33] *Ibidem*, pp. 134-135.

tal medida que también se encargaban de la distribución de productos locales —sobre todo azúcar, vinos, aguardiente y grano— en el vigoroso mercado del Alto Perú. El resultado de esto fue que se estimuló la producción local, y que el mercado creció para las mercancías españolas, pero a expensas de los intereses criollos, que no estaban dispuestos a adaptarse al nuevo sistema, más competitivo [34].

La mayor asequibilidad y los precios más bajos de las manufacturas importadas estimularon en todo Perú en los años ochenta del siglo XVIII tanto la actividad comercial —el número de tiendas al por menor creció en Lima en un tercio, por ejemplo— como la producción de alimentos para las clases urbanas media y baja, cada vez más acomodadas. Pero, ¿qué decir del impacto del comercio libre en la industria doméstica? El Consulado, también esta vez, estaba muy convencido de que, a partir de 1778, el abastecimiento de manufacturas a través de Buenos Aires no sólo había reducido radicalmente el mercado altoperuano de tejidos locales, sino que también lo había minado en el Bajo Perú al estimular una tendencia al incremento de las exportaciones agrícolas de Arequipa y Cuzco, que, hasta entonces, se pagaban con remesas de plata, cambiadas con creciente frecuencia por tejidos euro-

Tabla 13

Producción minera registrada en Perú, 1770-1824
(las cifras se dan en millones de pesos, por quinquenios)

Quinquenio	Producción	Índice de producción
1770-1774	10,4	100
1775-1779	11,6	112
1780-1784	13,6	127
1785-1889	14,9	143
1790-1794	20,4	196
1795-1799	23,7	228
1800-1804	22,6	217
1805-1809	19,9	191
1810-1814	15,8	152
1815-1819	11,5	111
1820-1824	6,8	65

[34] Véase un examen general de la influencia de la reforma comercial en la ciudad y provincia de Arequipa en la obra de K. W. Brown *Bourbons and Brandy: Imperial Reform in Eighteenth Century Arequipa*, Albuquerque, 1986.

peos, más baratos y de mejor calidad que los producidos en los obrajes locales [35]. No cabe duda, en realidad, de que la observación fundamental del Consulado era exacta: los obrajes tradicionales de la región de Cuzco, que producían paños de lana para consumo local y para exportación al Alto Perú, estaban pasando por un período de decadencia en el último cuarto del siglo XVIII, aunque los tejidos seguían constituyendo el 60 % de las exportaciones a Río de la Plata (y el azúcar de Abancay, un 16 % más) [36]. También es evidente que la competencia de las importaciones era un factor importante de esta decadencia. Sin embargo, los factores internos eran probablemente de mayor importancia: en ellos hay que incluir la destrucción de obrajes durante la rebelión de Túpac Amaru, un cambio en las tendencias de la actividad comercial a medida que los capitalistas peruanos transferían su atención del Alto Perú a las zonas mineras en expansión del centro y el norte del virreinato, y la abolición del sistema del repartimento. Otro factor, que ha recibido menos atención de la que merece, es que en Perú, como en otras partes de América española, el obraje de estilo antiguo, o sea, el taller dotado con 200 a 300 obreros reacios y semiforzados, tendía a desaparecer ante la competencia de las importaciones e incluso ante la de talleres locales de menor tamaño, llamados chorrillos, que producían tejidos más baratos para un mercado popular en expansión [37]. La conocida descripción que hace de Cuzco Ignacio de Castro, y que fue escrita en 1788, insistía precisamente en esto al observar que, aunque los obrajes de la provincia estaban inactivos, habían sido substituidos por una proliferación de chorrillos que producían tela de bayeta de calidad inferior para un consumo masivo [38].

Es posible sugerir, dentro de este contexto, que, aunque la industria textil local estaba en decadencia en el Perú colonial tardío, en parte por causa de la introducción del comercio libre, otras formas de

[35] Fisher, *Government and Society*, p. 135.

[36] M. Moscoco, «Apuntes para la Historia de la Industria Textil en el Cuzco Colonial», *Revista Universitaria*, 51-52, Cuzco, 1965, pp. 67-94; y M. Mörner, *Notas sobre el Comercio y los Comerciantes del Cuzco desde Fines de la Colonia hasta 1930*, Lima, 1979, p. 7.

[37] F. Silva Santisteban, *Los Obrajes en el Virreinato del Perú*, Lima, 1964, pp. 151-152.

[38] I. de Castro, *Relación del Cuzco*, compilado por C. D. Valcárcel, Lima, 1978, p. 60.

producción crecían como reacción al crecimiento general tanto económico como comercial. Esta interpretación queda confirmada por un reciente estudio de la producción textil en la provincia central peruana de Huamanga [39], donde los obrajes pasaron por un período de crisis a comienzos de los años ochenta del siglo XVIII, pero no tanto por causa de los efectos del comercio libre como a consecuencia de una interrupción en el abastecimiento de lana a las tierras altas durante la rebelión de Túpac Amaru, interrupción que tuvo por causa la mencionada rebelión y una sequía que, al acabar con los pastos, impedía a los muleros seguir trabajando normalmente. Los administradores de los obrajes conseguían la lana que necesitaban del centro de Perú —sobre todo de Jauja—, pero su inferior calidad les planteaba problemas de producción. Estas dificultades se complicaron con la abolición del repartimiento en 1780, porque, hasta ese año, del 40 al 50 % de la tela que se producía en Huamanga se entregaba a los corregidores para repartirla entre las comunidades indias. La afluencia de tejidos importados en el Alto Perú a partir de 1783 tuvo, sin duda, repercusiones en los obrajes de Huamanga, pero éste no fue más que uno de tantos factores, en parte porque sus productos iban destinados a los trabajadores de las minas, que normalmente recibían parte de sus jornales en telas. La tela importada, incluso en los años ochenta del siglo XVIII, se vendía a precios que estaban por encima de los recursos de estos obreros indios. La principal competencia en el mercado altoperuano procedía, por lo tanto, no de los fabricantes europeos sino de la tela de los chorrillos y de las manufacturas locales, que era más barata que la tela de los obrajes, ya barata de por sí. Sin embargo, los obrajes de Huamanga sobrevivieron a la merma del mercado altoperuano porque buscaron y supieron encontrar nuevas salidas para sus tejidos, tanto en la sierra, donde los indígenas que acudían a las ferias locales parecían tener dinero suficiente para hacer compras importantes (posiblemente porque la abolición del repartimiento les permitía conservar su excedente de producción para el consumo personal), como en la misma Lima, donde la liberalización del comercio permitía un acceso más libre al mercado urbano.

[39] M. Salas de Coloma, «Los Obrajes de Huamanga en la Economía Centrosur Peruana a Fines del Siglo XVIII», *Revista del Archivo General de la Nación*, 7 (1984), pp. 119-146.

Incluso en la provincia de Arequipa, donde no había tradición en la producción de tejidos, se notó un pequeño auge en la producción textil a fines del período colonial, también para la clientela pobre y, en este caso, más con telas de algodón que con paños de lana. La provincia producía, e incluso exportaba, algodón sin tejer, cuya demanda era cada vez mayor en el Alto Perú, donde por entonces la producción de telas de algodón aumentó considerablemente en Cochabamba, y para 1790 la ciudad de Arequipa tenía una fábrica con 68 telares, produciendo 125.000 varas anuales de tocuyo, una tela basta, tipo lona, que usaban las clases bajas para la confección de ropa interior. También había una considerable producción local de guantes, pañuelos, bufandas y medias de algodón, y una importante importación de paño de lana de la sierra para teñirlo y venderlo en los mercados locales. El intendente de Arequipa, Antonio Álvarez, comenta en su descripción de la provincia, escrita en 1792, que todas estas actividades habían ido en aumento a lo largo de los diez años anteriores, porque los productos europeos manufacturados seguían siendo demasiado caros para las clases más pobres, cuya creciente demanda de tejidos indujo a los productores locales a duplicar su producción a fin de hacerle frente [40]. En Arequipa, por lo tanto, como en Puebla y en Cochabamba, la industria del algodón creció en el período colonial tardío a pesar de la afluencia de tejidos extranjeros, porque éstos seguían siendo demasiado caros para el consumo popular; la industria lanera de Querétaro también sobrevivió, como ya hemos dicho, aunque sobre la base de un cambio parcial a una producción en menor escala, lo que ocurrió también con la de Huamanga, que se benefició del creciente poder adquisitivo de la población indígena en el período colonial tardío. La producción, más tradicional, de tejidos más finos para el mercado urbano había perdido volumen hasta quedar casi moribunda en Quito mucho tiempo antes de 1778, aunque fue probablemente el comercio libre lo que acabó con ella. Igualmente, en la provincia de Cuzco se produjo un bajón en la industria lanera, aunque, como en otros lugares, se las arregló para sobrevivir a menor escala hasta que el sur de Perú se vio expuesto a los efectos del verdadero comercio libre con la llegada de

[40] V. M. Barriga (editor), *Memorias para la Historia de Arequipa*, Arequipa, 3 vols., 1941-1948, vol. 1, pp. 57-58.

la independencia. Como veremos en el capítulo décimo, el intervalo entre la era del «comercio libre» español, entre 1778 y 1796, y el auténtico comercio libre de la era postcolonial fue un período de tendencias contradictorias, en el que la industria americana se desarrolló en un principio más rápidamente a modo de reacción ante la súbita reducción de la oferta de manufacturas por canales normales en 1797, pero después sufrió por el aumento de oferta de manufacturas europeas que llegaban de contrabando y por cauces neutrales. Conviene subrayar, sin embargo, que, en general, en el período de 1778-1796 la industria americana ganó con la expansión económica y comercial generada por el comercio libre más de lo que perdió con la afluencia de manufacturas europeas. Nunca hubo la menor duda de que las exportaciones agrícolas y mineras se multiplicaron en ese período, con gran satisfacción por parte de la Corona y de los productores criollos. Las únicas desventajas que tuvo este proceso para los americanos fueron, primero, que el ritmo de expansión quedaba limitado al seguir siendo excluidos los extranjeros del comercio internacional, y, segundo, que los emprendedores comerciantes españoles que emigraron a América a la zaga de la expansión comercial fueron más privilegiados y tuvieron más exito en los negocios que sus colegas americanos.

La industria minera en la era borbónica

Para fines del siglo XVII, como ya hemos visto en el capítulo sexto, la industria minera de la América española había estabilizado su producción registrada de metales preciosos a un nivel que se calcula en 8.300.000 pesos al año, de los que 3.900.000 se producían en Nueva España y la mayor parte del resto en Perú, sobre todo en el Alto Perú, donde Potosí seguía siendo el yacimiento principal. En Nueva España la producción creció rápidamente en las primeras décadas del siglo XVIII, llegando a un promedio de 10.200.000 pesos al año en los años veinte, antes de volver a subir a 13.000.000 de pesos al año en los años cincuenta del mismo siglo; una ligera caída en los años sesenta (cuyo promedio de producción era de 11.900.000 pesos) dio marcha atrás en los setenta, cuando la producción aumentó a 17.200.000 pesos al año. A partir de entonces continuó la espectacular expansión, hasta que la producción, en los años ochenta, llegó a 19.400.000 pesos al año, y a

23.100.000 en los años noventa, nivel que se mantuvo a lo largo de la primera década del siglo XIX (22.700.000 pesos al año), cuando el comienzo de la rebelión de 1810 provocó un fuerte bajón hasta un promedio de sólo 9.400.000 pesos al año (la cifra más baja de que se tiene constancia desde 1715-1719) entre 1810 y 1814. En el año cúspide de 1804, la producción llegó en Nueva España a su punto más alto —27.000.000 de pesos (dos tercios del total de la producción americana)—, y para esta fecha ya el centro minero mexicano de Guanajuato (que, ciertamente, era el más importante), situado, como indica la figura 7, al noroeste de la capital virreinal, producía por sí solo casi tanta plata como los virreinatos de Perú y Río de la Plata juntos. Le seguían, en orden descendiente de importancia, Catorce, donde el promedio de producción llegaba a casi 4.000.000 de pesos al año, Zacatecas (con casi 3.000.000) y Real del Monte.

En Sudamérica, el comportamiento de la industria minera en el siglo XVIII fue menos espectacular, pero, aun así, seguía firmemente encauzado en el sentido de un importante aumento de producción. Como ya hemos visto, el total de la producción peruana, incluido el Alto Perú, había bajado, de un promedio de 6.400.000 pesos al año a mediados del siglo XVII, hasta 4.000.000 de pesos en 1700, sobre todo a causa de dificultades técnicas y laborales en su centro más importante, Potosí, que producía, más o menos, el 50 % del total. Esta decadencia continuó a lo largo de los años veinte del siglo XVII (mientras la producción de Nueva España aumentaba el doble en el mismo período), hasta llegar a un promedio aproximado de 3.500.000 pesos al año, para iniciar a continuación un constante aumento de producción hasta un punto máximo de 10.000.000 de pesos anuales a finales del siglo. En este último período, la producción de Potosí ya había vuelto al nivel de los años cincuenta del siglo XVII —un promedio de unos 3.000.000 de pesos al año—, pero este yacimiento legendario empezaba a correr peligro de perder su categoría de productor número uno de plata de Sudamérica, pues el de Cerro de Pasco, estimulado por inversiones particulares y por el tribunal de minería, estaba llegando en los años noventa del siglo XVIII a niveles de producción sin precedentes, y siguió manteniéndolos muy altos en la primera década del siglo XIX , hasta llegar a un máximo de 2.700.000 pesos en 1804 (ligeramente superior a la producción de Potosí en el mismo año).

La producción total de metal precioso creció, por lo tanto, al cuádruple en Hispanoamérica en el transcurso del siglo XVIII, llegando con Nueva España a un aumento general de casi el 600 %, y Perú (incluyendo el Alto Perú) con un aumento, más modesto, pero así y todo importante, del 250 %. Como hemos visto, el grueso de la producción de fines del siglo XVIII —más de 20.000.000 de pesos al año, o sea, un 72 % del total— continuó siendo enviado a España, mientras el resto se consumía en el sistema económico americano. Determinar la importancia y significado precisos de estas tendencias para la historia económica de España y América en el siglo XVIII se ha convertido en una tarea algo polémica, en vista de la repetida observación de ciertos estudiosos —en particular, Richard L. Garner y John H. Coatsworth— de que el período más notable de crecimiento de producción minera en Nueva España no tuvo lugar a fines del siglo XVIII, sino en el primer cuarto de ese siglo, cuando la producción creció a un ritmo medio del 3,2 % al año. Aunque Coatsworth reconoce que el ritmo de aumento en el período 1785-1795 fue ligeramente más alto (un 3,3 %), añade que el «boom» del siglo XVIII debiera ser examinado en términos de una serie de saltos espasmódicos hacia adelante en 1700-1724 y en los años cuarenta, setenta y noventa, y de aumentos mucho menores (y en los años treinta incluso un pequeño bajón) en los períodos intermedios. Aduce, además, que, incluso esta expansión, relativamente moderada, se consiguió sólo

> agotando el tesoro público y distrayendo recursos de otros sectores... los insurgentes... se limitaron a acelerar la crisis fiscal que habría acabado de todas formas con los subsidios públicos y producido el derrumbamiento de la industria en poco tiempo. La industria minera estaba ya tan enferma para 1810 que cabe preguntarse si su decadencia tuvo algo que ver, por poco que fuese, con la rebelión [41].

La situación en Perú es menos compleja, en parte porque se dispone de menos datos detallados sobre niveles de producción en cen-

[41] Coatsworth, *op. cit.*, p. 27. El argumento de que el auge minero llegó al comienzo, y no al final, del siglo XVIII, se expone en el estudio de R. L. Garner «Silver Production and Entrepreneurship in Eighteenth Century Mexico», *Jarhbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 17 (1980), pp. 157-185.

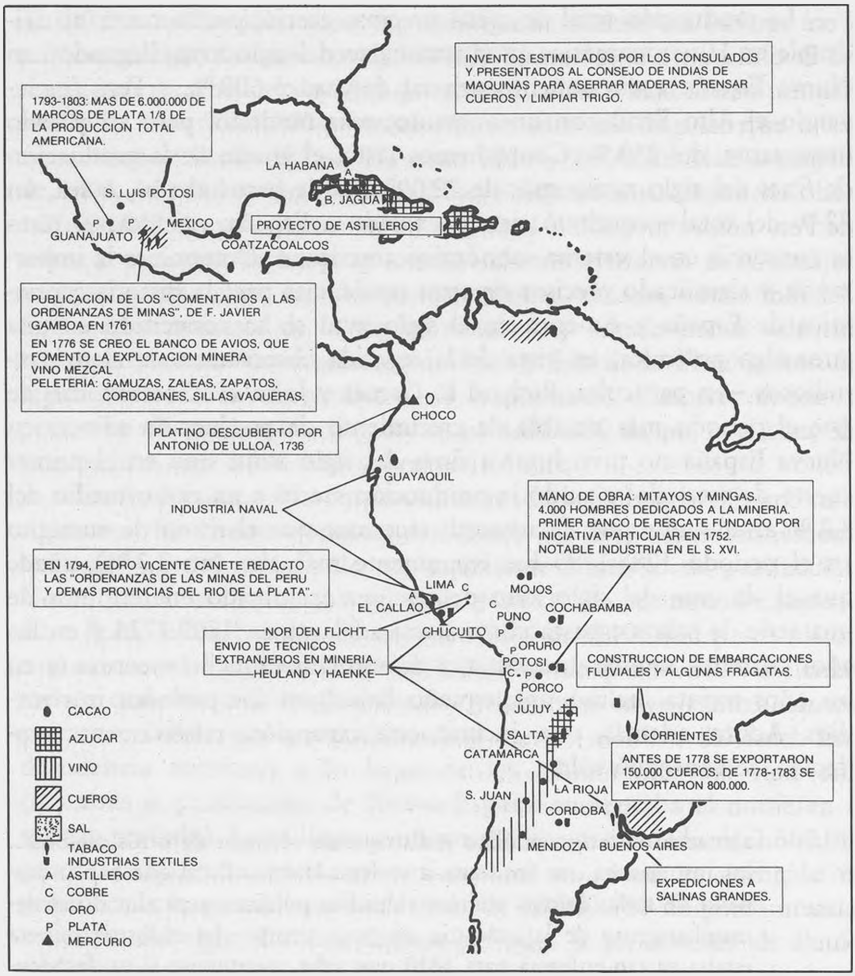

Figura 7. Mineria e industria en la América del siglo XVIII. Fuente: Morales Padrón, *op. cit.*, i, 321.

tros específicos, al menos para la primera mitad del siglo XVIII, y en parte también porque, una vez comenzado el restablecimiento en los años veinte del siglo XVIII, siguió de manera bastante constante hasta las últimas décadas, cuando dio un salto hacía adelante en el Bajo Perú. El aumento de producción en el Bajo Perú —o sea, el virreinato de

Perú sin el Alto Perú, como consecuencia de la incorporación del Alto Perú al nuevo virreinato de Río de la Plata— es especialmente interesante, pues la súbita e inesperada pérdida de Potosí en 1776 dejó al viejo virreinato sin el 41 % de su producción registrada de plata; si se tiene en cuenta la producción de otros centros altoperuanos —sobre todo Oruro, Carangas y Chucuito—, veremos que el dividido virreinato de Perú perdió de un solo plumazo un 63 % de su producción minera, lo cual, si se considera en relación con la revocación oficial, en 1778, del monopolio teórico de El Callao de todo el comercio ultramarino hispano-sudamericano, se comprenderá que produjese un cierto pesimismo sobre las perspectivas económicas entre los representantes más conservadores de la oligarquía mercantil peruana. En realidad, después de un bajón inicial que tuvo lugar en el año siguiente, 1777 —reduciendo la producción a sólo 2.100.000 pesos—, en las minas bajoperuanas, con Cerro de Pasco y la recientemente descubierta Hualgayoc a la cabeza, volvemos a ver un aumento de más del doble —hasta llegar a 4.400.000 pesos al año entre 1800 y 1811—, seguido por una decadencia que es consecuencia de problemas de producción en Cerro de Pasco y de la interrupción de la actividad económica normal debido a la rebelión y a problemas internacionales. El período de 1778-1811, por consiguiente, fue de prosperidad general para la minería peruana; Potosí consiguió mantener la producción entre 3 y 4.000.000 de pesos al año, pero no pudo aumentarla de manera importante.

Uno de los debates actuales entre los estudiosos especializados en la historia económica de América española en el siglo XVIII gira en torno al problema de si estos aumentos de la producción minera —relativamente modestos en el caso de Perú, pero más espectaculares en el de Nueva España— tuvieron lugar espontáneamente (o sea, como resultado de decisiones deliberadas tomadas por los capitalistas locales en respuesta a una creciente demanda internacional de plata que países como Inglaterra y Holanda necesitaban para su comercio con Asia), o bien fueron consecuencia de intentos deliberados de la Corona para fomentar y proteger la industria minera. La verdad del asunto está probablemente en una mezcla de ambos factores. En el caso peruano, la Corona española adoptó relativamente pocas medidas positivas hasta 1776 para fomentar la producción de plata, excepto la decisión, tomada en 1763, de reducir el quinto, o sea, el 20 % tradicional de la producción registrada que correspondía a la Corona, a un diezmo o 10 %, medida

muy prudente y que, al estimular tanto la producción de plata como su registro, condujo a un aumento constante de los ingresos producidos por ese impuesto, desde 183.000 pesos en 1737, hasta 400.000 en 1780. A partir de 1776, sin embargo, la Corona, reconociendo la importancia vital de la minería de plata para Perú tanto como para las economías imperiales en general, y a pesar de una creciente insistencia en la necesidad de desarrollar los recursos agrícolas, hizo un esfuerzo consciente, como parte de una estrategia general de reforma imperial, por modernizar y revitalizar tanto la ineficiente tecnología de la industria minera, que había ido desarrollándose de manera fortuita durante los dos siglos anteriores, como, en otro nivel, su marco organizativo y judicial.

La década de después de 1776 se dedicó sobre todo a una investigación del estado de la industria minera en Perú y a la formulación de planes para darle nueva energía. El visitador general, Antonio de Areche, concentró sus esfuerzos en la mejora del abastecimiento de mercurio de Huancavelica, la única fuente importante de este metal esencial para el refino de la plata en América española, mientras Jorge de Escobedo, su sucesor, más capaz que él y que no sólo actuó como visitador, sino también como superintendente de la real hacienda entre 1781 y 1787, puso más atención en la necesidad de una reforma estructural básica, que consideraba premisa esencial de cualquier mejora técnica. Las características fundamentales de su política fueron la adaptación de las ordenanzas mineras mexicanas de 1783 para su uso en Perú, y, como consecuencia de esto, la organización de los mineros del virreinato en un gremio encabezado por un tribunal de minería, el cual, desde su comienzo en 1787, fue dotado de la responsabilidad básica del futuro bienestar de la industria [42]. El tribunal de minería actuó con razonable éxito en ciertas esferas, como la administración judicial, pero no consiguió mejorar la situación social de la mayor parte de los mineros, a los que se siguió considerando, en general, como inferiores a los comerciantes y a los burócratas; tampoco hizo mucho por convertirlos en un grupo de presión eficaz. Las elecciones a las diputaciones locales y al tribunal mismo se caracterizaban por su confusión, in-

[42] M. Molina aporta una compacta historia institucional del tribunal en su obra *El Real Tribunal de Minería de Lima (1785-1821)*, Sevilla, 1986. Véase, también, Fisher, *Silver Mines and Silver Miners*, pp. 31-53.

triga y trapicheos. Varios virreyes encontraron poca resistencia al tratar de manipular las elecciones al tribunal y, lo que es más importante, al frenar cínicamente sus esfuerzos por utilizar sus recursos en la mejora de la vida de los mineros en general. La intervención más grave en los asuntos del tribunal fue la del virrey Francisco Gil, que en 1794 cerró los llamados bancos de rescate, fundados al comienzo de la década, al parecer con objeto de impedir que los mineros se sirviesen de ellos en lugar de servirse de los comerciantes locales de plata, que tenían fuertes lazos económicos con las casas comerciales de la capital virreinal.

En la esfera de la técnica minera no se produjo progreso alguno en Perú. En los años ochenta del siglo XVIII Escobedo intentó fundar un colegio minero, como se proponía en el nuevo código de minería, pero la falta de interés que mostró Madrid y la terca negativa de los mineros a abandonar sus técnicas tradicionales impidieron la fundación de esa institución docente. En teoría, la misión minera de Nordenflicht brindaba un medio alternativo de mejorar la tecnología de esa industria, pero también esto fue un completo desastre. Su dificultad esencial estaba en que el nuevo procedimiento de fusión que el sueco Thaddeus von Nordenflicht y su equipo de especialistas alemanes tenían encargo de difundir en Perú resultó inadecuado en la práctica para el tipo de industria dispersa que se había creado allí, en primer lugar porque en la mayor parte de los centros mineros no había disposición y/o posibilidad de aportar el fuerte capital de inversión necesario para la adquisición de la maquinaria que podría acelerar el proceso de refino calentando los diversos ingredientes —sobre todo mineral de plata triturado y mercurio— que normalmente se mezclaban y se revolvían durante varias semanas en un patio frío. Si hubiera tenido más cooperación por parte del tribunal de minería y si los virreyes que se sucedieron en Lima hubieran utilizado a sus colegas alemanes con más eficacia y buen sentido, Nordenflicht quizás habría podido contribuir a la mejora de la tecnología minera de Perú, pero la antipatía que se despertó enseguida entre él y los representantes de la industria minera fue haciéndose peor cuanto más tiempo permanecía el sueco en el virreinato. Su misión continuó oficialmente durante más de 20 años, pero sólo porque los ministros que se fueron sucediendo en Madrid olvidaron, literalmente, su presencia en Perú a medida que el programa de reforma imperial fue perdiendo ímpetu durante el reinado de Carlos IV.

A pesar del fracaso de Nordenflicht en su misión de introducir la tecnología europea moderna en la extracción y el refino del mineral de plata, y de la incapacidad del tribunal de minería para fomentar la educación técnica, la industria minera peruana pasó por un largo período de expansión en el último cuarto del siglo XVIII. Este impresionante crecimiento se hizo posible en cierta medida gracias a una mejora en el abastecimiento de mercurio, sobre todo en el período posterior a 1784. La creciente demanda de este metal no se satisfizo desde Huancavelica —que, después de haber sido estimulada durante algún tiempo por el cierre de la vieja mina real y por la concesión de permisos para la explotación de otros yacimientos situados en torno a la ciudad, fue mostrándose cada vez más incapaz de producir todo el mercurio que hacía falta en Perú—, sino desde Cádiz, con grandes envíos por mar, organizados a expensas de la Corona, de mercurio español extraído en Almadén, y también gracias a la reexportación de mercurio comprado en Idria (la actual Yugoeslavia).

Los envíos de mercurio nunca fueron bastantes para satisfacer a los mineros, pero, en la práctica, siempre hubo en Perú reservas suficientes para impedir cualquier crisis importante en la industria minera durante los períodos de guerra entre España e Inglaterra, cuando quedaban cortadas las comunicaciones comerciales con la península. De haber sido mayores esas reservas, o si Huancavelica hubiese sido más productiva, es probable que también la producción de plata hubiera sido mayor, y parece indudable que habría ocurrido así si la Corona hubiese intervenido antes de 1809 para adecuar más el precio del mercurio al que se cobraba por él en Nueva España, donde el monopolio real de mercurio lo vendía a los mineros al precio, muy subvencionado, de 41 pesos el quintal; esto se debió a la original decisión de José de Gálvez, durante la visita a Nueva España, de reducir a la mitad el precio anterior del mercurio. En Perú su precio se redujo a 50 pesos en 1809, pero hasta entonces el mercurio se vendía allí a 73 pesos el quintal. La Corona aducía que los precios de Nueva España, más bajos, reflejaban costos de transporte proporcionalmente baratos para el envío del mercurio por mar desde Cádiz hasta Veracruz, así como también los altos costos de mantener el nivel de producción de mercurio peruano en Huancavelica.

Indudablemente, un factor esencial en la capacidad de Nueva España para mantener su producción de plata a niveles tan altos durante

el período colonial tardío fue el hecho de que se disponía de mercurio a un precio relativamente bajo. La Corona redujo también en una cuarta parte el precio de la pólvora que se usaba para taladrar la roca, aumentando al mismo tiempo la cantidad de sus envíos. También se concedieron exenciones fiscales a los mineros para la modernización de minas viejas y la explotación de otras nuevas. También Nueva España recibió la visita de una misión minera europea dirigida por el científico español Fausto D'Elhuyar —cuyo hermano, Juan José, encabezó una misión del mismo tipo a Nueva Granada—, y disfrutó, como Perú, pero antes que éste, de los beneficios corporativos, institucionales y legales necesarios para formar un gremio minero dirigido por un tribunal que actuaría dentro del marco de un código legal minero puesto al día [43]. Este proceso de reforma institucional, que terminó en 1792 con la fundación de un colegio de minería en el que se instaló el tribunal y donde se enseñaba técnica minera, había comenzado 30 años antes con la publicación, en 1761, de los *Comentarios a las Ordenanzas de Minas*, de Francisco Xavier de Gamboa. Esta obra esencial, que explicaba la legislación existente y hacía originales proposiciones para el fomento de la minería, causó profunda impresión en Gálvez, que, a pesar de tener dificultades personales con Gamboa, volvió a Madrid de su visita general de Nueva España convencido de que la industria minera mexicana necesitaba una reforma institucional básica que le diera prestigio y autoridad. En 1774, los representantes de los distritos mineros de Bolaños y Sultepec hicieron proposiciones específicas sobre la mejor manera de llevar a cabo esa reforma, aconsejando la creación de un gremio minero encabezado en la capital por un tribunal de minería del que formasen parte delegados locales de los principales centros mineros. Estos representantes propusieron que el tribunal acopiase capital para invertir en la industria y mantener un colegio técnico por medio de un tributo de un real por cada marco de plata que se registrase en el virreinato. En 1776, al ser nombrado ministro de las Indias, Gálvez aceptó el plan casi en su totalidad, y dio instrucciones al virrey en el sentido de que convocase delegados de los principales centros mineros con objeto de crear el tribunal en cuestión. Esta innovación recibió la

[43] La historia del tribunal mexicano se estudia ampliamente en la obra de W. Howe *The Mining Guild of New Spain and its Tribunal General, 1770-1821*, Cambridge, Mass., 1949.

aprobación oficial de la Corona en 1777, y el tribunal se lanzó casi inmediatamente a su primera tarea importante: la preparación de un nuevo código legal de minería, que recibiría la aprobación real en 1783.

Es imposible tratar de aquilatar con precisión la relación entre los cambios institucionales, otras medidas de la Corona y el aumento en la producción de plata en Nueva España y el Perú tardocoloniales. En Perú hay datos claros de que la decisión del tribunal de minería, tomada en 1776, de aceptar la responsabilidad de la financiación de un importante túnel de desagüe en Cerro de Pasco, el socavón de Yanacancha, fue un factor esencial para la capacidad de ese centro minero de mantener la producción en un alto nivel. Los mineros locales habían emprendido ese proyecto en 1794 a sus expensas, con intención de desaguar gran número de pozos inundados, pero la obra había ido perdiendo ímpetu a medida que subía su costo. Como Cerro de Pasco ya era para entonces el más importante centro minero de Perú, productor de más de la mitad de la plata de todo el virreinato, el tribunal aceptó usar sus fondos sobrantes para ayudar a sufragar el gasto anual del socavón, cuyo monto se calculaba en 20.469 pesos. La primera entrega, de 15.476 pesos, fue pagada a la diputación local en mayo de 1797, y luego se pagó un subsidio anual para este proyecto hasta 1811, que prosiguió después para sufragar un socavón mayor, el de Quiulacocha, comenzado en ese mismo año. La cantidad exacta que se pagaba variaba de un año para otro, según el estado de las finanzas del tribunal y el ritmo de trabajo en Cerro de Pasco, pero, hasta 1811, el promedio anduvo en torno a los 15.000 pesos. El subsidio total para la realización de ambos proyectos entre 1797 y 1821 ascendió a 247.000 pesos, lo que equivalía aproximadamente al 13 % de los gastos del tribunal en todas sus actividades entre 1787 y 1821.

En Nueva España se financiaron proyectos más ambiciosos con capital particular, aunque fuese también con apoyo del tribunal de minería, como, por ejemplo, el del ya mencionado conde de Regla (Pedro Romero de Terreros), que estaba dispuesto a esperar 20 años para beneficiarse de la construcción de un enorme socavón de desagüe en la veta «Vizcaína», situada en Real del Monte; más impresionante aún fue la enorme inversión —más de 1.000.000 de pesos— realizada en la mina «Valenciana», en Guanajuato, donde, para los años noventa del siglo XVIII, ya trabajaban más de 3.000 obreros. Ésta era la diferencia esencial entre Perú y Nueva España: que, en Perú, la comunidad mercantil,

cauta, recelosa y cerrada en sí misma, aunque se diese perfecta cuenta de los beneficios del desarrollo de la técnica y la explotación mineras, sólo quería hacer inversiones pequeñas y a corto plazo; mientras, en Nueva España, con su población creciente y su dinámica economía interna, había previsores capitalistas mercantiles lo suficientemente ricos y astutos para comprender que, con la relativa liberalización del comercio y, por consiguiente, con el fin del monopolio del viejo Consulado de México, los mayores beneficios de fines del siglo XVIII se encontraban en el sector minero.

Capítulo X

LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE ESPAÑA Y AMÉRICA EN VÍSPERAS DE LAS REVOLUCIONES INDEPENDENTISTAS

El crecimiento económico a fines del siglo XVIII

Como hemos indicado en el detallado examen del capítulo noveno, el último cuarto del siglo XVIII fue una era de prosperidad y crecimiento económico sin precedentes tanto para España como para la América española, un período en el que la metrópoli consiguió por primera vez desarrollar el potencial agrícola de sus posesiones americanas sin dejar por eso de fomentar también la expansión constante de la producción minera. Las relaciones entre este crecimiento económico y la liberalización del comercio son algo que salta a la vista. Es preciso reconocer, sin embargo, que la era de auténtico comercio libre en el mundo hispánico como la imaginaban los teóricos de la economía de la España borbónica fue de corta duración. Fue introducida de manera vacilante, como tantos otros aspectos del programa de reformas de Carlos III en los años sesenta del siglo XVIII como parte de la reestructuración de la política imperial que tuvo lugar a raíz de la humillación sufrida por España a manos de Inglaterra en la Guerra de los Siete Años; esas reformas fracasaron en 1797, víctimas tempranas de la alianza de España con la Francia revolucionaria, al introducirse el comercio neutral a modo de expediente desesperado para conservar lo más posible del comercio imperial contra el bloqueo inglés de los puertos del Atlántico. En el intervalo, el conflicto anglo-español de 1779-1783, el único de los tres que acabó con la victoria de España, produjo menos daños permanentes a las relaciones comerciales entre España y América que el comenzado en 1796, pero, al paralizar el comercio durante tres años, frustró los objetivos expansionistas contenidos en el reglamento

de comercio exterior de 1778. Incluso en 1783, cuando terminó el conflicto y los comerciantes se vieron libres, por primera vez desde comienzos de 1779, de organizar su comercio con América desde puntos de vista puramente comerciales, persistieron las restricciones al aplicarse la legislación de 1778 a Venezuela y a Nueva España. Estas restricciones siguieron en pie, por lo menos en teoría, hasta 1789, limitando de esta forma el período de comercio libre total en todo el imperio a menos de una década. En la práctica, sin embargo, tendieron a ser molestas e irritantes más que verdaderos obstáculos al comercio con las regiones excluidas del comercio libre, y el historiador está justificado al considerar que el marco cronológico apropiado para analizar el impacto del comercio libre en las relaciones comerciales entre España y América no es 1789-1796, sino el que va desde 1782, cuando el comercio comenzó a restablecerse del colapso de 1779-1791, hasta 1796.

Durante este período, 1782-1796, como ya hemos visto, el comercio libre estimuló una gran expansión en el valor de las exportaciones de España a América. El aumento fue desigual, en parte por causa de factores comerciales y económicos, y en parte también debido a los efectos de la guerra de 1793-1795 entre España y Francia, pero el promedio anual de valor de las exportaciones, expresado en términos de precios constantes, fue cuatro veces superior al de 1778. La parte de productos españoles registrados en esas exportaciones aumentó, de una proporción minoritaria de sólo un 38 % en 1778, a un promedio del 52 % en 1782-1796, con lo que se realizó, aunque sólo fuera en parte, la esperanza de los reformadores comerciales de que un comercio más libre con América estimularía la producción en España y reduciría la dependencia de sus comerciantes de proveedores extranjeros en sus exportaciones a América. Hay, sin embargo, abundantes datos que permiten llegar a la conclusión de que los productores agrícolas eran más sensibles que los industriales ante las más amplias oportunidades que ofrecía el mercado americano en 1778 como consecuencia de la introducción del comercio libre. La reforma comercial, por lo tanto, no sacó adelante su principal objetivo de llevar a cabo un cambio estructural importante en la economía peninsular por medio de una regeneración de la industria; en lugar de eso lo que hizo fue consolidar el sistema tradicional con el que España abastecía el mercado americano con su propia producción de vinos, licores y mercancías agrícolas, pero continuó, a pesar de cierto crecimiento industrial en ese período, haciendo

frente a una parte importante de la demanda colonial de manufacturas por el recurso a la reexportación de productos extranjeros. El crecimiento industrial que se produjo tendía a reflejarse en el comercio de Barcelona, que, con un poco menos del 10 % de la totalidad de las exportaciones, era el segundo puerto de España en cuanto a exportación de mercancías a América. A continuación venían, en orden descendiente de importancia, Málaga, Santander y La Coruña, que tenían entre los tres un 11 % del comercio de exportación, y cuyas economías locales se beneficiaron muy considerablemente con la introducción del comercio libre en 1788. El puerto principal, con un 76 % de la totalidad de las exportaciones entre 1782 y 1796, fue Cádiz, que siguió actuando como cauce por el que pasaban con destino a América la mayor parte de las manufacturas extranjeras, los productos de las industrias tradicionales de Castilla y los vinos y mercancías agrícolas de Andalucía. Un examen de los destinos de las exportaciones enviadas a América desde Cádiz confirma que Nueva España era el mercado más importante del imperio, ya que el 35 % de las mercancías iba a Veracruz. Los puertos del Pacífico, sobre todo El Callao, ocupaban el segundo lugar, con un 22 %; Río de la Plata y Venezuela tenían la misma importancia, con un 10,8 % y un 10,1 %, respectivamente. Estos datos sobre exportaciones sugieren que, aunque el comercio libre consiguió desarrollar el potencial económico y comercial de comarcas hasta entonces abandonadas, lo hizo dentro de un marco de expansión general y no minando las actividades comerciales de los virreinatos de Perú y Nueva España. Esto se ve con mayor claridad, aunque con algunas matizaciones en el caso de Perú, estudiando la reacción americana a la introducción del comercio libre sobre la base de las exportaciones imperiales a España en 1782-1796.

Aunque es impresionante en relación con el bajo nivel comercial conseguido para 1778, la expansión al cuádruple en las exportaciones de España a América que observamos en 1782-1796 puede ser considerada como modesta dentro del contexto del potencial de crecimiento de la América española y del crecimiento económico real conseguido en ese mismo período por Inglaterra, el principal rival territorial y comercial de España en las Américas. Sin embargo no se deduce matización alguna de un análisis de los resultados, mucho más espectaculares, obtenidos por el nuevo sistema comercial para las exportaciones hispanoamericanas a España. En 1782-1796, el promedio de su

valor era diez veces más que en 1778. Un impresionante 84 % de ellas llegaron a Cádiz para ser distribuidas por toda España y por el resto de Europa; Barcelona, que, a veces, pasa erróneamente por haberse beneficiado en gran medida del comercio libre, queda apenas en tercer lugar, con sólo un 3,8 %, detrás de La Coruña. Un examen de las mercancías importadas a Cádiz y Barcelona confirma el éxito del comercio libre en lo que se refiere a la explotación de recursos naturales antes abandonados, porque las importaciones a España de tabaco, cacao, azúcar, cochinilla, índigo, cueros y otros productos agrícolas constituían un 44 % del total. Estas importaciones, sin embargo, continuaron siendo dominadas por los productos de las minas americanas, que seguían llegando al 56 % del total. Aproximadamente una cuarta parte de las importaciones de metal precioso eran ingresos de la Corona enviados a España, en su mayor parte durante los años últimos, cuando el tesoro metropolitano, necesitado de fondos urgentes, estaba haciendo grandes esfuerzos por aumentar sus ingresos del imperio. El virreinato de Nueva España, por ser el principal productor de plata de toda América, tenía el deber de aportar por lo menos un 36 % de todos los productos imperiales importados a España. Las principales islas del Caribe, con Cuba a la cabeza, estaban en segundo lugar, con un 23 %, seguidas por Perú (14 %), Río de la Plata (12 %) y Venezuela (10 %). Los baluartes tradicionales de la estructura imperial, que eran Nueva España y Perú, y comarcas de importancia secundaria como Quito y las provincias del interior de Río de la Plata, tuvieron que pagar en parte su nueva prosperidad a raíz de 1778 con una relativa decadencia de sus industrias locales, aunque incluso el sector industrial siguió dejando cierta proporción de beneficios como consecuencia de la expansión económica general del último cuarto del siglo XVIII. Una queja más razonable, que afectaba tanto a los viejos virreinatos como a las regiones periféricas, era que el éxito mismo del comercio libre incitaba a la inmigración a América de gran número de españoles de la península, cuyas posiciones privilegiadas, tanto en la burocracia como en el comercio, junto con su dinamismo y su eficacia, les permitían beneficiarse a expensas de los productores criollos y los comerciantes locales, marginados.

El valor general del comercio imperial cambiaba de un año para otro según las fuerzas del mercado y, lo que era más importante, con las relaciones internacionales de España. Cualquier guerra era mala para

el comercio, pero la sostenida con Inglaterra lo fue especialmente, en vista de la imposibilidad en que se veía España de proteger a sus barcos mercantes contra la armada inglesa. El nivel de importaciones de América fue alto en 1796, después de un bajón temporal producido por la guerra con Francia de 1793-1795, aunque el futuro del sistema de comercio libre estaba siendo cuestionado ante las repercusiones financieras de este conflicto y los esfuerzos de la Corona por obtener dinero para hacer frente a la inminente renovación de las hostilidades con Inglaterra. En mayo de 1796, en vista de un inminente déficit presupuestario de 200.000.000 de reales para el año en curso, el Consejo de Estado acordó dar prioridad a diversas e interesantes ideas para aumentar los ingresos que le habían sido presentadas por Pedro Varela, ministro de Finanzas [1]. Una de ellas consistía en que a los comerciantes de Cádiz, Málaga y Sevilla se les ofreciera un monopolio comercial de seis años con América a cambio de un subsidio adecuado a la Corona y de un pago adelantado de la mitad de los ingresos aduaneros que se esperaban de una vuelta parcial a las restricciones anteriores a 1778. Otra de esas ideas consistía en que los comerciantes judíos recibieran permiso para volver a establecerse en Cádiz y otros puertos a fin de aprovecharse de las oportunidades que ofrecía el comercio con América, creando a cambio una reserva a fondo perdido para la liquidación del papel del estado conocido por el nombre de «vales reales». El que ninguna de ambas ideas fuera llevada a la práctica no se debió a que el gobierno lo pensase mejor, sino a que los incentivos que hubiera sido posible ofrecer a los futuros monopolistas y financieros internacionales desaparecieron cuando, al declarar España la guerra a Inglaterra en octubre de 1796, el comercio imperial se paralizó con el bloqueo inglés de Cádiz de 1797. La solución radical, introducida en noviembre de 1797, de permitir a los barcos neutrales comerciar con América iba a minar las bases mismas del sistema de comercio libre tan eficazmente como habían amenazado hacerlo las ideas de Varela, aunque el desesperado interés de la Corona por mantener en marcha el comercio imperial en 1797 era, en cierta medida, una prueba del éxito que había tenido el comercio libre en fomentar el crecimiento económico de la América española. En los años siguientes, sin embar-

[1] Fisher, *Commercial Relations*, pp. 89-90.

go, las dificultades internacionales de España fueron complicándose cada vez más a causa de divisiones internas, y los hispanoamericanos comenzaron a darse cuenta, primero en las regiones de crecimiento económico reciente, como Venezuela y Río de la Plata, y luego, más despacio, también en los virreinatos más conservadores, como Nueva España y Perú, de que la perspectiva de crecimiento económico continuo había dejado de ser una realidad para convertirse en un espejismo que ya no era posible dentro del marco del imperialismo español. Estos temas serán examinados más detalladamente en lo que queda de este capítulo.

Tendencias comerciales y económicas, 1797-1810

España terminó el siglo xviii igual que lo había comenzado: enzarzada en un conflicto internacional de gran importancia que paralizó sus relaciones económicas normales con las posesiones americanas a causa de un prolongado bloqueo inglés de los puertos de la península, como consecuencia, primero, de la orquestación, por parte del príncipe de la Paz, Manuel de Godoy, del Tratado de Basilea con la Francia revolucionaria en abril de 1795, y, segundo, en octubre de 1796, de la declaración de guerra contra Inglaterra que conduciría a la destrucción del sistema comercial imperial de España, y, a la larga, de su imperio americano. Durante la Guerra de Sucesión, la combinación de contrabando (irónicamente, con las colonias británicas del Caribe en la mayor parte de los casos), barcos de registro y permiso de entrada a los franceses en los puertos americanos, había permitido a la economía americana seguir funcionando. Sin embargo, un siglo más tarde, la economía americana, que ahora era mucho más compleja y estaba mucho más desarrollada, hubo de ser salvada del desastre en 1797 con la introducción del comercio neutral en el sistema comercial imperial. El desenlace inevitable de esto fue una relajación de los vínculos comerciales entre España y América y un reforzamiento de relaciones, en primer lugar, entre la América española y Estados Unidos, y, en segundo, dado que los intereses económicos eran más fuertes que los matices diplomáticos, entre América e Inglaterra. Los efectos del bloqueo inglés de Cádiz, impuesto en abril de 1797 por el almirante Nelson, fueron casi tan devastadores para la América española como para la pe-

nínsula: con el comercio de Cádiz paralizado, las importaciones a Veracruz, el puerto más importante de América, desde Cádiz, bajaron, de 6.500.000 pesos en 1796, a sólo 520.000 un año más tarde, o sea, un bajón del 92 %, y las exportaciones a España bajaron en un 97 %: de 7.300.000 pesos a sólo 238.000. Otros puertos americanos sufrieron en semejante medida, y el problema se complicó en algunos, como La Guaira y La Habana, que, a diferencia de Veracruz, exportaban sobre todo productos agrícolas, que eran voluminosos y perecederos; también sufrieron los consumidores americanos a causa de las tremendas subidas de precio de las pocas mercancías europeas que llegaban a sus puertos. En vista de que, por ejemplo, en La Habana los funcionarios locales estaban tomando medidas directas para permitir el comercio con barcos mercantes neutrales, la Corona, muy a desgana, decretó el 18 de noviembre de 1797 que el comercio trasatlántico entre América y España podría proseguir en barcos de naciones amigas. Pero ciertas condiciones, como, por ejemplo, que los barcos norteamericanos llevasen plata de Veracruz y azúcar de La Habana a puertos españoles, y no directamente a puertos norteamericanos, eran imposibles de aplicar. A los productores americanos y a los comerciantes españoles residentes en puertos norteamericanos les tenía sin cuidado cuál fuese el destino de sus exportaciones o el origen de sus importaciones, con tal de que el comercio se restableciese del desastre de 1797. En realidad, ese restablecimiento fue paulatino y parcial, pero suficiente para tranquilizar a los americanos sin llegar a satisfacerles del todo; las importaciones de Veracruz, por ejemplo, subieron, de 1.800.000 pesos, a 5.500.000 en 1799, y las exportaciones aumentaron en esos mismos años de 2.200.000 pesos a 6.300.000.

Aunque los hispanoamericanos estaban razonablemente satisfechos con el paliativo del comercio neutral, la Corona española no tardó en llegar a la conclusión de que había cometido un serio error, en parte porque, como ya hemos dicho, los norteamericanos hicieron caso omiso de la condición de llevar productos agrícolas coloniales a los puertos españoles, en parte también a causa de la presión que ejercieron los Consulados de Cádiz y Barcelona para conseguir que se retirara esa concesión, y, finalmente, porque, en la práctica, los beneficios del comercio «neutral» fueron extendidos a comerciantes ingleses, que, camuflados de norteamericanos, comerciaban con la América española desde sus bases caribeñas —Jamaica, Nassau y la recién adquirida isla

de Trinidad (conquistada a España en 1797)—, o bien so capa de expediciones balleneras al Atlántico Sur y al Pacífico. La renovación de la concesión de comercio neutral, que tuvo lugar el 20 de abril de 1799, fue, sin embargo, más perjudicial todavía, porque demostró con claridad que España no sólo había perdido el control comercial, sino también el control político de sus posesiones americanas: sus representantes en Buenos Aires, Veracruz, La Habana, Cartagena y otros puertos ignoraron la prohibición de admitir barcos neutrales, aduciendo, con cierta justificación, que, hasta que se reanudara el contacto normal con Cádiz, era vital mantener sus puertos abiertos a los neutrales para el abastecimiento, por ejemplo, de pertrechos militares y navales. En la práctica, los mercantes de Cádiz tenían miedo de hacerse a la mar, a pesar de la oferta de protección naval, mientras siguiese la guerra con Inglaterra: de los 22 barcos que se dieron a la vela en los 12 meses siguientes a la revocación del comercio neutral en abril de 1799, sólo tres llegaron a sus destinos. A pesar de repetir la prohibición de comercio neutral el 18 de julio de 1800 —la repetición misma era signo evidente de que el decreto de 1799 estaba siendo desoído—, la Corona, en 1801, se vio obligada, por necesidad comercial y fiscal, a conceder exenciones en los casos de Cuba y Venezuela, y a vender licencias especiales a mercantes de muchas nacionalidades —alemanes, norteamericanos y españoles— para organizar expediciones a la América española desde puertos neutrales. Y esto lo hizo a pesar de pruebas fehacientes de que, por ejemplo, mercancías cargadas en Hamburgo con destino a la América española eran en realidad de fabricación británica, y de que los productos americanos que iban a España a cambio de ellas acabarían con frecuencia en puertos británicos.

Los que más se beneficiaron directamente del comercio neutral en el período 1797-1801 —aparte de los hispanoamericanos mismos, que habían conseguido, aunque fuese en un período de relativa contracción comercial causado por la guerra, una gran independencia económica real de España— fueron los mercantes norteamericanos. Hasta 1797 no se habían visto totalmente excluidos del comercio con América española, gracias, más que nada, a que disponían de un permiso especial para comerciar con Cuba, pero su participación aumentaba ahora de manera impresionante: las exportaciones de Estados Unidos a la América española aumentaron en un 600 %, de 1.400.000 pesos en 1795 a 8.400.000 en 1801, y las importaciones aumentaron en un 75 %,

desde 1.700.000 pesos a 12.800.000. Las exportaciones de Cádiz en 1801, por el contrario, no pasaron del 50 % de las registradas en 1799, que fue un mal año (y sólo llegaron al 17 % de las despachadas en el último año normal, que fue 1796), y las importaciones de América a Cádiz bajaron más desastrosamente todavía: en un 63 % entre 1799 y 1801. España —y Cádiz— hicieron un esfuerzo desesperado por recobrar la posición perdida en 1802-1804, como consecuencia de la Paz de Amiens, que liberó al Atlántico del azote de una flota británica enemiga. Sin embargo, antes incluso de la reanudación oficial de las hostilidades, al formarse la tercera coalición contra Napoleón, los barcos de guerra ingleses se hicieron con casi 5.000.000 de pesos en metales preciosos que iban de Buenos Aires a Cádiz en octubre de 1804. Los mercantes de Cádiz decidieron, en primer lugar, quedarse en el puerto, y luego se encontraron con que no podían salir de él, pues la batalla de Trafalgar (21 de octubre 1805) acabó con 23 barcos de guerra franceses y españoles, dando a la victoriosa flota británica el dominio absoluto del Atlántico. Las importaciones de mercancías americanas a Cádiz llegaron en 1805 a sólo un 18 % del nivel alcanzado en 1804. Este virtual cese del abastecimiento español del mercado americano, junto con la intensificación de los esfuerzos británicos por recurrir al contrabando para neutralizar los intentos de Napoleón de imponer su «sistema continental», obligaron a España de nuevo, en 1805, a permitir el comercio neutral, pero esta vez sin la formalidad siquiera de que las mercancías terminasen en la metrópoli. El desenlace previsible de esto se puede ver claramente en ejemplos como el de Veracruz, que, en 1807, envió prácticamente todas sus exportaciones (un 95 %, del que más del 80 % era plata) en barcos neutrales, recibiendo más del 60 % de sus importaciones por el mismo medio, y el de La Habana, que, en 1807, quedó casi enteramente desconectada de España y tuvo que llevar todo su comercio en barcos neutrales; y lo mismo ocurrió con otras colonias, tanto españolas como extranjeras [2]. El hecho de que España mostrara suficiente flexibilidad para permitir a los cubanos y a otros sobrevivir comercialmente, aunque fuese sin España, significaba que, en la práctica, la petición de emancipación económica era menos

[2] Hay más información sobre el comercio de Veracruz en este período en la obra de Ortiz de la Tabla *Comercio Exterior de Veracruz*.

urgente de lo que hubiera sido en el caso de adoptar la metrópoli una actitud rígida en esta cuestión. Sin embargo, la evidencia misma de que España seguía siendo incapaz, a fines del siglo XVIII como en 1700, de conservar la integridad de su sistema comercial imperial, demostraba claramente la vulnerabilidad de los intentos más racionales de reforma económica y comercial ante las complicaciones que se derivaban de los conflictos internacionales.

En la primera década del siglo XIX, como vemos, España conservaba todavía el control político, al menos superficialmente, de sus posesiones americanas, pero había perdido el control económico. Este detalle queda confirmado por la tabla 14, que muestra la tendencia de las exportaciones de España a América en el período a partir de 1796 [3]. Aunque su valor aumentó en el período de tres años que va de 1802 a 1804, cuando alcanzaron un promedio de 318.000.000 de reales, después de un promedio muy bajo de 39.000.000 en el quiquenio ante-

Tabla 14

Exportaciones de España a América, 1796-1810
(las cifras se dan en millones de reales de vellón)

Año	Valor	Índice
1796	251,9	100
1797	5,3	2
1798	33,9	13
1799	86,3	34
1800	29,8	12
1801	42,5	17
1802	351,8	140
1803	325,1	129
1804	278,2	110
1805	51,4	20
1806	25,7	10
1807	13,7	5
1808	31,1	16
1809	122,2	49
1810	130,9	52

[3] Esta tabla está compilada sobre investigaciones, aún inéditas, del autor en 1990, y se basa en un análisis de los registros de unos 2.800 barcos de los que se sabe que zarparon de puertos españoles a América en el período 1797-1818.

rior, volvieron a bajar a un promedio de sólo 100.000.000 de reales entre 1805 y 1808. El cese de las hostilidades con Inglaterra, en 1808, como consecuencia de la invasión francesa de España, permitió un segundo pero menos importante restablecimiento, con un promedio de 127.000.000 en 1809-1810 [4]. Aunque lo que pasó después de esta fecha se sale del tema de esta monografía, conviene observar que las luchas intestinas en España entre 1811 y 1814, y el advenimiento de revoluciones independentistas en partes de la América española, provocaron un nuevo y radical descenso en el comercio de exportación, llegando a un promedio de tan sólo 25.000.000 de reales en ese período de cuatro años. A partir de 1815, con la restauración de la autoridad de Fernando VII, por lo menos en la península, y con la supresión de las actividades revolucionarias en España, se produjo un tercer, pero más modesto restablecimiento, que hizo subir el promedio de las exportaciones a 64.000.000 de reales en 1815-1818. Aunque estos conatos de restablecimiento, repetidos, pero cada vez menos eficaces, muestran que los comerciantes españoles no habían renunciado por completo a la esperanza de mantener relaciones económicas con América, sigue siendo cierto que, en la mayor parte de los casos, los habitantes del imperio ya habían conseguido en gran medida la emancipación económica antes de arrancar, finalmente, la libertad política de manos de la metrópoli. ¿Cuál era, entonces, la relación, si es que había alguna, entre las quejas económicas y los orígenes de las revoluciones independentistas hispanoaméricanas? Examinaremos esta cuestión en el capítulo once, que es el último de esta monografía.

[4] Véase un valioso estudio reciente sobre las tendencias comerciales en este período en Venezuela, región que iba a estar en primera fila del frente revolucionario a partir de abril de 1810: M. Lucena Salmoral, *Características del Comercio Exterior de la Provincia de Caracas Durante el Sexenio Revolucionario (1807-1812)*, Madrid, 1990.

Capítulo XI

CONCLUSIÓN: QUEJAS ECONÓMICAS E INSURRECCIÓN EN LA AMÉRICA ESPAÑOLA TARDÍA

La abdicación de la autoridad económica y sus consecuencias políticas

La responsabilidad de analizar el fondo y las causas, naturaleza y consecuencias de las revoluciones independentistas que tuvieron lugar en Iberoamérica entre 1810 y 1825, pertenece a los 16 notables especialistas encargados de preparar monografías dedicadas a los distintos países para la colección MAPFRE bajo la dirección de Demetrio Ramos. A riesgo de contradecir lo que puedan éstos escribir sobre la importancia de la economía en la gestación de esas situaciones revolucionarias en América a comienzos del siglo XIX, me parece adecuado terminar mi monografía con ciertas reflexiones sobre las principales conspiraciones e insurrecciones del período colonial tardío, antes de 1810, con el fin de determinar, en primer lugar, en qué medida eran realmente «revolucionarias», y, en segundo, y de manera más específica, la importancia relativa de las quejas económicas en su formulación y motivación.

Ya hemos observado en el capítulo décimo que, incluso en la primera década del siglo XIX, cuando ya España había perdido el verdadero control económico de América, la abdicación de la autoridad económica sirvió de hecho para ayudar a los americanos a mantener su fidelidad a la metrópoli, porque satisfizo, aunque de una manera engorrosa, complicada e ineficaz, la necesidad urgente de los productores de conseguir acceso directo a los mercados para sus productos agrícolas y mineros, así como también de importar mercancías manufacturadas directamente de productores no españoles. Éste fue un período en el

que la América Española ya se había liberado del control comercial peninsular integrándose mucho más profundamente que en el siglo XVIII en la vida económica de Europa en general; una compleja consecuencia —y, al tiempo, causa— de esto fue la decreciente importancia de América como fuente de conflictos internacionales entre las grandes potencias. Aunque, para fines del siglo XVIII, Inglaterra seguía en posesión de Canadá y de importantes islas caribeñas, su estrategia diplomática e imperial, a partir de 1783, quizás con objeto de encajar racionalmente la pérdida de sus tradicionales colonias norteamericanas, consistió, cada vez más, en recurrir al comercio con preferencia a la conquista; también Francia seguía siendo una importante potencia imperial en el Caribe, pero la pérdida inminente de su colonia de Saint-Domingue (que acabó conquistando su independencia con el nombre de Haití en 1804, aunque Francia no la reconoció hasta 1824), y su retirada de Louisiana, supusieron igualmente una abdicación territorial francesa en los asuntos americanos. Estados Unidos, por su parte, todavía no se había lanzado a una expansión hacia el oeste que, en los años treinta y cuarenta del siglo XIX, le permitirían absorber enormes territorios dejados por España en poder de México en 1821; la nueva república, como su antepasado inglés, prefirió recurrir, en las últimas décadas del siglo XVIII, a la penetración comercial y no territorial en América española. Para 1798, y tanto más en 1898, Cuba ya se había convertido en un centro comercial norteamericano para toda la zona del Caribe. En este período, por consiguiente, España y Portugal quedaron relativamente libres de la competencia directa de las otras grandes potencias europeas en su expansión territorial en América, y, por lo menos hasta 1796, disfrutaron incluso de cierto éxito en la tarea de imponer nuevamente su control sobre el comercio imperial.

El que los conflictos internacionales restantes del siglo XVIII fuesen causados por problemas americanos en menor medida que las guerras anteriores no quiere decir, naturalmente, que América no sintiese sus repercusiones. Al contrario: el conflicto general que estalló en Europa en 1796, y que, con breves períodos de paz, continuaría hasta 1815 —y al que, para mayor comodidad, llamaremos aquí guerras revolucionarias francesas—, iba a ser de importancia fundamental, aunque indirecta, en la creación de las condiciones que conducirían a las revoluciones independentistas hispanoamericanas (1810-1825), y a la secesión de Brasil de Portugal en 1822.

Bajo muchos aspectos, América hizo el papel de observadora en el conflicto mundial dirimido entre la Francia revolucionaria y sus aliados por un lado, y por el otro las fuerzas antifrancesas coligadas con Gran Bretaña entre 1796 y 1808; después de 1808, como es sabido, las relaciones anglo-españolas dieron otro complicado viraje como consecuencia de la invasión francesa de la península ibérica, la fuga de la familia real portuguesa a Brasil, la alianza entre Inglaterra y la Junta Central, y, a su debido tiempo, el envío a la península ibérica de fuerzas británicas al mando de Arthur Wellesley (futuro duque de Wellington), las cuales, después de unos fracasos iniciales, iban a expulsar a los franceses, primero, de Portugal, y más tarde también de España. Entretanto, como es natural, América no estaba al margen de los efectos del conflicto anglo-español que comenzó en 1796, no sólo desde el punto de vista comercial, como ya hemos visto, sino también a causa de un importante aumento de los gastos militares en un momento en que los ingresos del tesoro bajaban, y de constantes ataques navales británicos en el Caribe. Aunque los ataques a Puerto Rico fueron rechazados, Trinidad cayó para siempre en manos inglesas en 1797; después de arrebatar a los holandeses la isla de Curação en 1798 —y, a continuación, también Surinam y Essequibo—, las fuerzas inglesas ocuparon Santo Domingo en 1801. En este período había en España auténtico miedo —y esperanza entre los revolucionarios hispanoamericanos— de que Inglaterra utilizase Trinidad como base de apoyo a los movimientos revolucionarios de Venezuela, pero, principalmente debido a otros compromisos, Inglaterra se limitó a dar un apoyo simbólico al intento de invasión de Venezuela organizado en 1806 por el veterano revolucionario venezolano Francisco de Miranda. Mucho más al sur, en Río de la Plata, se produjo un fenómeno muy distinto al ser ocupado Buenos Aires por fuerzas británicas el 27 de junio del mismo año. Este hecho acabó confirmando a ciertos estadistas de Londres en su opinión de que lo mejor era renunciar a nuevas conquistas en la tierra firme americana, y condujo también directamente a que los insurgentes se apoderasen de Buenos Aires el 25 de mayo de 1810.

Las invasiones inglesas de Río de la Plata de 1806-1807 demostraron con toda claridad que los porteños, por grande que fuese su deseo de comerciar sin obstáculos con la principal potencia industrial del mundo, no tenían absolutamente ningún deseo de cambiar la soberanía española por la británica, y es dudoso que incluso una invasión

anunciada en defensa de su emancipación hubiera tenido mejor suerte. En el extremo opuesto del continente, los ataques organizados contra la Costa de Venezuela por Miranda en el mismo período fueron lamentables fracasos; aunque su segundo ataque consiguió, al menos, conquistar la ciudad de Coro, los plantadores locales de azúcar le proclamaron hereje y traidor y ayudaron a las autoridades de la Corona a forzarle a buscar refugio en las colonias británicas. Un factor evidente de su fracaso fue que Coro había sido convulsionada una década antes por una revuelta de esclavos provocada por dos negros libres, José Leonardo Chirinos y José Caridad González, que consiguieron persuadir a los trabajadores de las plantaciones a saquear las propiedades y matar a los blancos. Aunque la revuelta fue sofocada con relativa facilidad —y con considerable violencia—, hizo surgir dudas en las mentes de los disidentes criollos, reforzadas por un motín de la milicia parda de Maracaibo en 1799, sobre la posibilidad de conseguir separarse políticamente de España sin trastornos sociales. La proximidad de Haití, que Miranda había cometido el error de visitar camino de Venezuela en 1806, sirvió a los criollos venezolanos a modo de urgente recordatorio del peligro de predicar la igualdad en una provincia donde, para fines del siglo XVIII, ya había 100.000 esclavos. Por la misma razón exactamente —conservadurismo social—, y también, desde luego, por elemental prudencia política, los propietarios criollos de La Guaira colaboraron en 1797 con las autoridades reales en la supresión del complot extremista organizado por Manuel Gual y José María España para fundar una república independiente de Venezuela.

Protestas antifiscales en el período colonial tardío

Es evidente que incluso una rápida ojeada a la historia de Hispanoamérica en el período colonial tardío basta para hacer ver que esos complots venezolanos, y otros movimientos semejantes en otros lugares, que analizaremos brevemente aquí, no consiguieron organizar un reto eficaz a la autoridad española, a pesar de la creciente convicción de que la decadencia de España en Europa cerraba a los americanos el acceso a la prosperidad de la que habían tenido un vislumbre en el último cuarto del siglo XVIII. ¿Por qué, entonces, es importante para el historiador, primero, tomar nota de ellas, y, en segundo lugar, com-

prenderlas? Dejando a un lado la cuestión del interés intrínseco, la principal consideración es que sólo estudiando esos complots se puede comprender completamente el contexto dentro del cual estallaron en 1810 auténticos movimientos independentistas en Caracas, Buenos Aires y otras ciudades. Es indudable, naturalmente, que esos movimientos no fueron resultado de una larga planificación, sino de la invasión napoleónica de España, el destronamiento de la dinastía borbónica, la guerra de la independencia española, y otros acontecimientos afines. A pesar de todo, las revoluciones independentistas americanas fueron, en lo esencial, guerras civiles, dirimidas entre los criollos que querían la independencia y los que preferían mantener el vínculo con España. Lo que hay que retener de todo esto es que tanto grupos como individuos, frecuentemente con intereses comunes, decidieron la actitud a tomar ante la crisis peninsular de 1808-1810, en parte según sus propios conceptos generales de nacionalismo y lealtad, pero fundamentalmente según su idea sobre la mejor manera de proteger sus intereses sociales y políticos. Sobre todo, los dirigentes de la sociedad criolla, cogidos entre los peninsulares, incompetentes e impopulares, y las masas inquietas (indios o negros), que pedían un cambio social, decidieron recuperar el dominio político arrebatado de sus manos por los reformadores borbónicos para proteger sus propiedades y sus vidas. Esta conclusión —la preponderancia del interés local y personal— es también la que se deduce de un examen de los complots y revueltas que tuvieron lugar a fines del siglo XVIII y de las reacciones a que dieron lugar.

A comienzos del siglo XVIII, y antes de sentir el ímpetu de las reformas borbónicas a raíz de la Guerra de los Siete Años, los hispanoamericanos ya habían mostrado su disposición a tomar las armas en defensa de sus propios intereses económicos regionales: los movimientos tempranos más importantes fueron dos: la rebelión, bastante aislada, de los comuneros paraguayos, en 1721-1735, y el levantamiento venezolano contra la Compañía de Caracas, que tiene más importancia y fue dirigido, entre 1749 y 1752, por el canario Juan Francisco de León. El movimiento venezolano tenía indudablemente matices económicos, y guardaba ciertas semejanzas con movimientos ulteriores en dos respectos: primero, en que reflejaba la oposición popular al creciente control burocrático impuesto a la región, el cual impedía cada vez más a sus habitantes participar en el contrabando, y segundo, en que daba a

los ricos plantadores de cacao la oportunidad de explotar el descontento de las clases bajas para promocionar de esta forma sus propios intereses económicos y políticos.

Más importante aún, aunque produjo pocas bajas, fue la rebelión de Quito de 1765, una fuerte protesta urbana provocada por el intento del virrey de Nueva Granada, Pedro Messía de la Cerda, de aumentar los ingresos fiscales quitando la administración de la alcabala y del monopolio del aguardiente a los particulares para ponerla en manos de funcionarios reales. Lo que más importancia tenía era que estos cambios ofendían tanto a los hacendados quiteños, que producían el azúcar del que se destilaba el aguardiente, como a los pequeños propietarios y comerciantes de los barrios populares de la ciudad, que eran especialmente vulnerables a una recaudación más rigurosa y eficiente del impuesto sobre las ventas. El desenlace de este estado de ánimo fue, al principio, un movimiento de protesta pacífica en los círculos políticos patricios, que, poco a poco, fue recibiendo el apoyo de los grupos sociales más dispares, hasta convertirse en una rebelión general contra el cambio fiscal. No acabó llegando a ser un gran movimiento regional como el que iba a producirse quince años más tarde en Nueva Granada y Perú, pero es importante, así y todo, por ser la primera manifestación clara de resistencia regional a la nueva fase del reformismo borbónico introducido por las urgencias fiscales de Carlos III. También conviene subrayar el hecho de que la protesta de Quito de 1765 fue, en lo esencial, un movimiento urbano, que, como las revueltas, mucho mayores, de 1810, hizo ver que los agravios y los intereses económicos comunes podían unir al pueblo y a los patricios contra el gobierno del rey [1].

Las revueltas que estallaron 15 años más tarde en Nueva Granada y Perú tenían muchas de las características de la rebelión de Quito de 1765, aunque para el historiador es importante distinguir entre ellas y evitar la tentación de verlas como parte de un complot general. Su contexto era la guerra anglo-española de 1779-1783 (la guerra de la independencia de Estados Unidos), que indujo a la Corona a exigir ma-

[1] Hay un excelente análisis del motín de Quito en el ensayo de A. McFarlane «The Rebellion of the Barrios: Urban Insurrection in Bourbon Quito», *Hispanic American Historical Review*, 69 (1989), pp. 283-330.

yores excedentes fiscales de los visitadores generales enviados a Perú y a Nueva Granada con la misión de emprender una reestructuración de la administración fiscal y judicial. En Perú la violenta oposición al cambio fiscal estalló en la ciudad sureña de Arequipa en enero de 1780, y se extendió rápidamente a Huaraz, Cerro de Pasco, La Paz, Cochabamba y Cuzco. La revuelta más importante fue la de Arequipa, que juntó a patricios y pueblo urbano en el ataque y destrucción de la aduana el 14 de enero a modo de protesta cotra los intentos, totalmente carentes de sensibilidad política, de su administrador, Juan Bautista Pando, de aumentar la alcabala en un 2 %, imponer nuevos gravámenes sobre la producción de aguardiente, y, en general, gravar a grupos sociales y mercancías que hasta entonces habían estado libres de imposiciones fiscales.

Muchos individuos de raza mixta de la ciudad se sintieron también ofendidos por un decreto del visitador general, José Antonio de Areche, firmado el 16 de noviembre de 1779, en el que se ordenaba que mestizos y cholos quedasen registrados como tributarios a la par de los indios. Sin embargo, la élite local no tardó en darse cuenta de los peligros, tanto como de las ventajas, de movilizar a las masas, porque, en los días que siguieron a la destrucción de la aduana, la turba de las aldeas circundantes concentró su atención en el corregidor y en sus socios comerciales, y en la sociedad pudiente en general: la casa del corregidor fue saqueada el día 15 de enero, y al día siguiente las turbas atacaron la cárcel y pusieron en libertad a los presos. En vista de esto, muchos de los patricios que habían apoyado en secreto el ataque contra Pando se refugiaron en los conventos y casas de religión de Arequipa, mientras los más valientes reunían apresuradamente dos compañías armadas, primero para rechazar un ataque contra la ciudad, y luego para emprender una expedición de castigo contra indios, mestizos y otras gentes que estaban congregadas en la cercana Pampa de Miraflores. Se hicieron cientos de prisioneros, once de los cuales fueron ahorcados en el centro de Arequipa entre el 17 y el 18 de enero de 1780, en vista de lo cual los disturbios cesaron. La revuelta de Arequipa demostró a la larga la vulnerabilidad del control español sobre una alianza interclasista, pero también dejó en evidencia que esa alianza no podría mantenerse ante las radicales desigualdades raciales y sociales de la sociedad americana. A pesar de todo, como la rebelión de Quito de 1765, sirvió para recordar a la Corona los límites de su au-

toridad en la práctica, incluso en una época que se distinguía por la intensificación del absolutismo [2].

Diez meses después, el 9 de noviembre de 1780, el cacique mestizo de la comunidad de Tinta, en el sur del Perú, José Gabriel Túpac Amaru, dio comienzo al mayor movimiento de protesta que vería la América española hasta 1810, deteniendo y ahorcando al corregidor de Tinta, Antonio Arriaga. Los hitoriadores peruanos han tratado de aducir que la rebelión de Túpac Amaru representa una continuación de las protestas urbanas a que ya hemos hecho referencia, y que aporta, por tanto, pruebas de una resistencia multirracial de los peruanos contra el dominio español. Esta interpretación no carece enteramente de base, porque disponemos de datos fidedignos de que los disidentes criollos de la ciudad de Cuzco trataron, como sus homólogos de Arequipa, de explotar y manipular el descontento indígena contra el desgobierno de los corregidores y sus subordinados para asustar al visitador y hacerle aminorar el ritmo de su programa de reforma fiscal. Sin embargo, el apoyo criollo a Túpac Amaru se desvaneció rápidamente en cuanto éste pidió la abolición del repartimiento, la expulsión de los corregidores y el final del servicio de mita en Potosí; la creación de una audiencia en Cuzco indujo a decenas de miles de indios del sur de Perú —y también del Alto Perú— a una insurrección de masas con matanzas de españoles, destrucción de obrajes y ataques generalizados a la propiedad y a la sociedad establecida. Túpac Amaru y algunos parientes cercanos suyos fueron ejecutados en Cuzco en mayo de 1781, pero la rebelión volvió a estallar cuando volvieron los corregidores y trataron de imponer de nuevo el sistema del repartimiento. Aunque los cálculos generalmente aceptados de que el movimiento costó 100.000 vidas hasta que fue reprimido definitivamente por fuerzas armadas enviadas desde la costa a la sierra del sur son exagerados sin duda alguna, lo cierto es que esta rebelión fue un terrible recordatorio para los habitantes criollos de Perú de que incluso el represivo régimen español sería preferible al riesgo de anarquía racial que podría conllevar cualquier intento de conquistar la independencia. Esto no quiere decir que Túpac Amaru buscase necesariamente separar a Perú de España: lo cierto es que sus declaraciones sobre sus objetivos políticos finales fue-

[2] Hay un examen general del telón de fondo fiscal de éste y otros movimientos de protesta ocurridos en el Perú del siglo XVIII en la obra de S. O'Phelan Godoy *Rebellions and Revolts in Eighteenth-century Peru and Upper Peru*, Colonia, 1985.

ron siempre ambiguas, e iban desde la tradicional declaración de haberse levantado en nombre del rey para liberar a Perú del mal gobierno («¡Viva el rey, muera el mal gobierno!»), hasta una petición a todos los peruanos de que se unieran contra los peninsulares. La rebelión de Túpac Amaru habría podido llegar a ser un auténtico movimiento independentista peruano, pero esto no fue posible por causa de la implacable oposición de la inmensa mayoría de los criollos peruanos a sus implicaciones sociales y raciales. Por su parte, la Corona española y sus representantes en Perú reaccionaron de dos maneras: la brutal represión entre 1780 y 1783, y la decisión, tomada en 1784, de acelerar el proceso de reforma administrativa —cuyas principales características eran la substitución de los corregidores por intendentes, la confirmación de la abolición del repartimiento, y la creación de una audiencia en Cuzco—, con lo cual se pensaba que se podría acabar con los abusos políticos y sociales que habían provocado la rebelión. No cabe la menor duda de que el recuerdo de la rebelión de Túpac Amaru en Lima y sus alrededores fue un factor clave del apoyo criollo a la causa real durante el período de independencia de comienzos del siglo XIX; en Cuzco, por el contrario, indios y criollos se unirían en 1814 en un intento conjunto de conseguir la independencia peruana, cuyo éxito habría elevado a Cuzco a la categoría de capital de Perú. En esta parte de la América española, en 1814, como antes, en 1780, el nacionalismo peruano fue un factor secundario: las actitudes políticas fueron dictadas por las alianzas y las rivalidades sociales y raciales, así como también por el regionalismo; estas cuestiones socio-raciales y locales fueron mucho más importantes que la fidelidad al nacionalismo o al imperialismo, y que los agravios económicos de tipo general.

La rebelión de los comuneros que estalló en Nueva Granada en marzo de 1781, o sea, cuatro meses después de la de Túpac Amaru, pudo haber sido inspirada por el ejemplo de éste —a su dirigente mulato, José Antonio Galán, sus colaboradores le llamarían más tarde «el Túpac Amaru de nuestro reino», deseosos de distanciarse de él en cuanto se negó a pactar con las autoridades reales—, pero, en realidad, encaja mejor con las rebeliones urbanas de Quito y Arequipa y con el movimiento de masas del sur de Perú [3]. La protesta comunera no fue

[3] El mejor estudio de la rebelión comunera es de J. L. Phelan, *The People and the King: The Comunero Rebellion in Colombia, 1781*, Madison, 1978.

un movimiento independentista, sino un movimiento de resistencia contra las duras innovaciones fiscales impuestas en Nueva Granada por el regente y visitador general Juan Francisco Gutiérrez de Piñeres, que, en lugar de negociar y buscar la posibilidad de una componenda, como siempre habían hecho los funcionarios de la Corona en Nueva Granada, aumentó la alcabala, reorganizó los monopolios de tabaco y aguardiente y comenzó a suprimir la producción incontrolada de tabaco de los pequeños terratenientes, todo ello sin consulta previa. La protesta popular estalló en Socorro el 16 de marzo de 1781, y culminó en junio en un enfrentamiento entre miles de comuneros armados y el arzobispo de Santa Fe, Antonio Caballero y Góngora, en Zipaquirá, a apenas un día de marcha de la capital virreinal. En Zipaquirá, el hacendado Francisco Berbeo y otros criollos de categoría media que se las habían arreglado para arrancar la dirección del movimiento de manos de sus organizadores más extremistas, acordaron con Caballero y Góngora volver a Socorro a entregar las armas a cambio de la promesa de suprimir el monopolio de tabaco, recién creado, rebajar la alcabala a su nivel anterior, dar más cargos de autoridad a americanos y otras concesiones. Una de estas promesas quedó cumplida inmediatamente al ser nombrado Berbeo corregidor de Socorro. Pero también esta vez las expectativas de las masas de auténticas mejoras sociales sólo se vieron satisfechas muy gradualmente, pues los criollos que se habían apoderado del movimiento fueron renunciando a sostenerlas. Galán, que rehusó aceptar las capitulaciones de Zipaquirá, fue perseguido y brutalmente ejecutado por sus antiguos colaboradores.

¿Cuál es la importancia a largo plazo de las protestas coloniales tardías contra la intensificación del absolutismo en América en el siglo XVIII? Está claro que no son antecedentes directos de la independencia, porque la rebelión de Túpac Amaru fue la única que contenía siquiera fuese un germen del ideal de acabar con el dominio español en América. Sin embargo, esas protestas consiguieron resaltar, quizás incluso exagerándolo, el contraste existente entre fines del siglo XVIII, cuando la centralización, los altos impuestos y el autoritarismo llegaron a ser la norma, y un período anterior y mitificado en el que se evitaban los impuestos y el consentimiento de los gobernados era esencial premisa de innovaciones importantes en las estructuras administrativa y fiscal. Los sentimientos de nacionalismo incipiente, engendrados por la acción colectiva contra el nuevo absolutismo, sólo afectaron, sin duda

alguna, a una minoría de la élite criolla, cuyo apoyo era esencial para el éxito de cualquier intento serio de romper con España —muy pocos miembros de esa élite siguieron el ejemplo dado en los años noventa del siglo XVIII por Pedro Fermín de Vargas, corregidor de Zipaquirá, el intelectual bogotano Antonio Nariño, y el doctor quiteño Franciso Javier Espejo, todos los cuales dejaron bien claro su apoyo a la propaganda revolucionaria, e incluso, en la mayor parte de los casos, a la revolución pura y simple—, pero, al menos, contribuyeron a crear un ambiente de hosca aceptación del absolutismo que daría atractivo a las revoluciones independentistas cuando, en 1810, los acontecimientos de España las hicieron posibles. Dentro de este contexto, las crecientes incertidumbres económicas del período 1797-1810 contribuyeron, sin duda, a la creación de una crisis de confianza en torno a la capacidad de España para mantener —o, más exactamente, restablecer— la relativa prosperidad de fines del siglo XVIII. Claro es que el carácter de las guerras civiles que se libraron en la América española a partir de 1810 entre los americanos que querían la independencia y los que preferían conservar sus vínculos con España fueron de tal índole que, para 1825, ya habían acabado en casi toda la América española con los menores vestigios del progreso material de fines del siglo XVIII como consecuencia de

> la destrucción directa de riqueza material... (y)... la mucha más vasta destrucción que había sido consecuencia directa de la lucha [4].

Pero esto es otra historia.

[4] T. Halperin Donghi, *Hispanoamérica Después de la Independencia: Consecuencias Sociales y Económicas de la Emancipación*, Buenos Aires, 1972, p. 15.

APÉNDICES

ENSAYO BIBLIOGRÁFICO

Una de las tendencias más importantes de la investigación histórica internacional en general desde los años cincuenta de este siglo ha consistido en la integración de la historia política en la social y económica, fenómeno que ha forzado a los especialistas a salir de sus torres de marfil para escuchar por lo menos la idea de que no es posible dividir al hombre en sectores adecuados a las conveniencias de los estudiosos. Aunque casi todas las universidades europeas —y, en menor medida, también las americanas— continúan protegiendo a los grupos decrecientes de investigadores que siguen dedicados casi exclusivamente a la historia política tradicional (las actividades de los reyes y sus cortesanos, los matrimonios dinásticos, la diplomacia de alto nivel, etc.), la mayor parte de los historiadores políticos que se dedican a la historia moderna de Europa se dan cuenta ahora de la importancia que tuvo la causación social y económica en decidir, por ejemplo, la naturaleza de la expansión ultramarina ibérica en los siglos XV y XVI. De la misma manera, los que continúan llamándose a sí mismos historiadores económicos, ya sea en Europa o en Hispanoamérica, han tendido a apartarse de los hechos y hazañas de los «grandes» hombres, sus familias y sus empresas, para concentrar su atención en una nueva historia económica sin héroes y sin élites, posiblemente incluso sin personajes identificables, o, si los identifican será sólo como empresarios o pueblo, es decir, como representantes de amplias fuerzas y grupos socioeconómicos.

La asimilación de esta nueva historia económica —que podría ser definida a grandes rasgos como el estudio de los aspectos económicos de la sociedad del pasado, o, más específicamente, como el análisis del uso económico de recursos (entre los que hay que contar la tierra, la mano de obra y el capital), movimientos de precios y salarios, balances comerciales, tendencias demográficas y otras fuerzas impersonales o semipersonales que rigieron la naturaleza y el desarrollo del hombre en el pasado— ha sido algo más directa y natural para el historiador de la Hispanoamérica colonial que para el historiador, por ejem-

plo, de Inglaterra, de Francia o incluso de la España peninsular, porque el papel único que desempeñaron las monarquías de los Habsburgo y de los Borbones en la dirección de la expansión ultramarina de España en América, y también, cuando menos, en la tarea de esforzarse por determinar la naturaleza de las instituciones económicas y sociales de sus reinos ultramarinos, ha sido siempre evidente a ojos de los historiadores. Aduzcamos, por ejemplo, el sistema de la mita en Potosí: la mano de obra india que aportaban las autoridades virreinales del Perú al centro minero más importante de la América española no sólo era un producto de fuerzas socioeconómicas, sino también de las características políticas y administrativas del imperialismo español. Por lo tanto, cualquier intento de analizar el abastecimiento de mano de obra forzada desde una estrecha perspectiva económica, o en términos puramente administrativos, tendrá, por fuerza, que quedar incompleto. En este sentido, los historiadores de la Hispanoamérica colonial tendrán que ser generalistas y no estrechos especialistas.

Otro factor que ha fomentado y facilitado los intentos de los historiadores de la Hispanoamérica colonial para integrar el análisis socioeconómico en la historia política y administrativa es la ubicuidad y la riqueza de la documentación existente y conservada en archivos españoles e hispanoamericanos por una burocracia inquisitiva y bastante eficiente desde casi el comienzo mismo del período colonial. Aunque la documentación que nos queda de la primera década a partir de 1492 es relativamente escasa (para el exigente criterio español), desde 1503 ya la Casa de Contratación de Sevilla empezaba a conservar documentación detallada sobre una amplia gama de cuestiones fiscales y comerciales relativas a América, y este estado de cosas se amplió y completó en 1519, el año de la decisiva expedición de Cortés a México, con la creación, por orden del emperador Carlos V, de un Consejo de Indias que conservó escrupulosa documentación de sus intervenciones y regulaciones de asuntos americanos. Los 40.000 legajos de documentos que están a disposición del historiador de Hispanoamérica en el Archivo General de Indias de Sevilla aportan por sí solos una información inmensamente rica sobre todos los aspectos de la historia económica y colonial, además de mucho material, como, por ejemplo, registros fiscales e informes de inspecciones o visitas provinciales, cuya importancia es fundamental para los historiadores sociales y los etnógrafos. Además, los estudiosos modernos se dan cuenta también de que estas ricas fuentes pueden —y deben— ser completadas gracias al uso de otros depósitos documentales igual de valiosos, aunque, en algunos casos, no tan bien clasificados, que existen en los archivos nacionales y provinciales de las distintas repúblicas hispanoamericanas. La misma abundancia y calidad de la documentación existente en Sevilla, conlleva, naturalmente, el peligro de hacernos ver e interpretar la compleja y variada vida socieconómica de las lejanas provincias americanas

desde el punto de vista, algo estrecho y simplista, de los administradores reales. Los eruditos europeos —la mayor parte de los cuales son, inevitablemente, españoles— que escriben sobre la historia económica del período colonial hispanoamericano tendían, hasta hace relativamente poco, a caer en esta trampa, y publicaban monografías que, en lugar de concentrar su atención en análisis sucintos, dependían en gran medida de descripciones (y transcripciones) de órdenes reales, debates en el Consejo de Indias e informes sometidos a la Corona por administradores falaces y/o ignorantes residentes en las capitales virreinales. Salvo honrosas excepciones, careciendo con frecuencia de recursos para llevar a cabo investigaciones en España, tendían a adoptar la actitud opuesta, refugiándose en el más extremo provincianismo.

En estas tres últimas décadas, sin embargo, el clima intelectual ha cambiado entre los historiadores en general (sobre todo al integrarse la historia económica en otras ramas de la disciplina), los viajes internacionales se han vuelto más accesibles, y se dispone de ayudas más generosas a la investigación prolongada en los archivos de la América española, todo lo cual permite al estudiante de la historia económica de la Hispanoamérica colonial comprobar la importancia que tiene complementar la documentación «oficial» existente en Sevilla (y, en menor medida, en los archivos estatales de Madrid y Simancas) con material no sólo de México, Lima y otras capitales, sino también de archivos provinciales que dan acceso a una información relativamente objetiva (como, por ejemplo, registros de nacimientos, muertes y matrimonios; contratos, testamentos y otro material notarial; las cuentas de haciendas, obrajes y conventos), lo cual, sobre todo si se analiza con sofisticados métodos cuantitativos, puede rendir valiosísimos datos sobre jornales, precios, inflación, tendencias demográficas y otras cuestiones semejantes. Ahora es prácticamente imposible, por ejemplo, que un estudiante que prepare su tesis doctoral en una universidad europea sobre algún aspecto de las relaciones económicas entre España e Hispanoamérica en el período colonial escriba una disertación que no esté basada, al menos en parte, en una prolongada investigación en los archivos hispanoamericanos; en los años cincuenta, por el contrario, la inmensa mayoría de esas disertaciones, incluso las que acaban siendo publicadas, se basaban en investigaciones que raras veces iban más allá de los recursos del Archivo General de Indias.

Este es, pues, el contexto historiográfico cuyo desarrollo ha hecho mucho en la segunda mitad del siglo xx por enriquecer nuestra comprensión de la historia económica (y, por extensión, también social y política) de Hispanoamérica desde fines del siglo xv hasta comienzos del xix. La selección que ofrezco a continuación de 21 obras sobre el tema cuya lectura sugiero es, naturalmente, personal, y no pretende ser exhaustiva o completa. Además, aunque se trata en su mayor parte de obras recientes, publicadas dentro del cambiante ambiente

académico a que he hecho referencia más arriba, hay unas pocas más antiguas cuya importancia es duradera, y otras que, por su tema específico, se limitan legítimamente a fuentes archivísticas españolas. Una bibliografía completa de obras importantes sobre las relaciones económicas entre España e Hispanoamérica llenaría cientos de páginas. El lector que quiera explorar aspectos específicos de tan amplio tema con mayor profundidad, deberá, por tanto, estudiar las bibliografías de las obras de esta lista, que han sido seleccionadas deliberadamente a modo de introducción a los diversos temas inter-relacionados de que es objeto este libro.

K. J. Andrien, *Crisis and Decline: The Viceroyalty of Peru in the Seventeenth Century*, Albuquerque, 1985.

Una de las más importantes cuestiones que sigue preocupando a los historiadores de la economía de España e Hispanoamérica en el siglo XVII se refiere al alcance de la crisis política, social y económica que afectó a la metrópoli en el período Habsburgo tardío, y al papel activo y pasivo que tuvo ésta en el cambio económico en América. Este detallado análisis de los cambios políticos y económicos que se produjeron en el virreinato de Perú demuestra que las crecientes exigencias fiscales de la Corona coincidieron con un reajuste económico en el virreinato, lo cual provocó una seria crisis fiscal para los años sesenta del siglo XVII.

P. J. Bakewell, *Miners of the Red Mountain: Indian Labor in Potosí, 1545-1650*, Albuquerque, 1984.

Este importante estudio aporta un examen general de la historia de Potosí, el centro minero más importante de Hispanoamérica a lo largo del período Habsburgo en el siglo que siguió a su descubrimiento, y también un análisis detallado del desarrollo y el funcionamiento del sistema de la mita, introducido por el virrey Francisco de Toledo en los años setenta del siglo XVI con objeto de organizar una mano de obra forzada de hasta 13.000 hombres para trabajar en las minas.

P. J. Bakewell, *Silver Mining and Society in Colonial Mexico, Zacatecas, 1546-1700*, Cambridge, 1971.

Aunque relegado, en cierta medida, a segundo término por Potosí, Zacatecas fue el más importante centro minero de plata del virreinato de Nueva España desde su descubrimiento, en 1546, hasta el siglo XVIII. Esta monografía centra su atención en un análisis de su importancia dentro del contexto de la economía interior de Nueva España y en el abastecimiento de metal precioso a la Corona española. También aporta muchos datos útiles sobre técnia minera, mano de obra y abastecimiento de materias primas.

W. Borah, *Early Colonial Trade and Navigation Between Mexico and Peru*, Berkeley, 1954.

Este estudio del comercio en la costa del Pacífico entre México y Perú (sobre todo por los puertos de Acapulco y El Callao) abrió perspectivas nuevas, y demuestra la integración del comercio intercolonial en la red comercial trasatlántica impuesta en los años sesenta del siglo XVI por la Corona española, y también la amenaza que suponía para la hegemonía económica peninsular el desarrollo de una economía con base en el Pacífico. Este último problema se hizo particularmente grave a partir de fines del siglo XVI, con la extensión de la relación mexicano-peruana con las Filipinas y China por medio del llamado «Galeón de Manila».

D. A. Brading, *Miners and Merchants in Bourbon Mexico, 1763-1810*, Cambridge, 1971.

Los dos temas clave de la política económica hispanamericana de los últimos Borbones españoles fueron la introducción del comercio libre y la modernización de las industrias mineras de México y Perú. Este estudio esencial demuestra la dinámica relación existente entre ambas cuestiones y, al hacerlo, explica la razón del auge que tuvo la plata en el México colonial tardío, que financió en gran medida el renacimiento político y económico de la monarquía española.

P. J. Bardley, *The Lure of Peru: Maritime Intrusion into the South Sea, 1598-1701*, Londres, 1989.

A lo largo del siglo XVII, la legendaria riqueza del virreinato de Perú atrajo al Pacífico a intrusos holandeses, ingleses y franceses como exploradores, comerciantes y bucaneros. Este detallado examen de sus actividades aporta un excelente análisis de las consecuencias de esta intrusión para la población local y la Corona española al interrumpir el comercio y requerir unos gastos de defensa cada vez más altos.

R. M. Buechler, *The Mining Society of Potosi, 1776-1810*, Ann Arbor, 1981.

A pesar de su relativo declive en el siglo XVIII, Potosí siguió siendo uno de los dos centros mineros más importantes de América en el período colonial tardío (el otro era Cerro de Pasco, en Perú). Este estudio aporta una descripción detallada de los intentos de la Corona por estimular la producción, y del papel de los inmigrantes peninsulares en la industria.

H. Chaunu y P. Chaunu, *Seville et l'Atlantique*, 8 vols., París, 1955-1956.

Esta obra monumental detalla todas las partidas de barcos a Indias y todas las llegadas de que hay constancia documental desde el comienzo mismo del comercio español con América hasta 1650, sacando conclusiones detalladas de las fluctuaciones que se produjeron, habitualmente por razones económicas y

estratégicas. Es una obra esencial de referencia para los investigadores e incluso para lectores corrientes, que sacarán buen partido del material documental utilizado por estos dos eruditos.

N. P. Cushner, *Farm and Factory: The Jesuits and the Development of Agrarian Capitalism in Colonial Quito, 1600-1767*, Albany, 1982.

Uno de los tres libros publicados por este prolífico erudito sobre las actividades económicas de los jesuitas en la América española (los otros tratan de sus fincas de azúcar y viñedos de Perú, y de sus ranchos en Argentina), este estudio es particularmente valioso por la luz que arroja sobre la producción de lana y por los atisbos que ofrece sobre comercio intercolonial.

H. R. Feliciano Ramos, *El Contrabando Inglés en el Caribe y el Golfo de México (1748-1788)*, Sevilla, 1990.

El problema general de la penetración extranjera en la estructura económica hispanoamericana por medio del contrabando se acentuó en el siglo XVIII al buscar las naciones de Europa del norte nuevos mercados para su producción industrial, y al comenzar una España revitalizada a tomar medidas eficaces para contrarrestar su invasión económica. Este reciente estudio del contrabando inglés en el Caribe, donde ese problema era más agudo, nos da una buena guía sobre la literatura general especializada en el contrabando.

J. R. Fisher, *Minas y Mineros en el Perú Colonial, 1776-1824*, Lima, 1977.

Este detallado estudio de la minería de plata en el período colonial tardío examina el papel jugado por la Corona en el aumento hasta el doble de la producción entre 1776 (cuando las minas del Alto Perú, entre ellas Potosí, fueron transferidas al virreinato de Río de la Plata) y el fin del siglo XVIII. Cuestiona la idea tradicional de que éste fue un período de decadencia económica en Perú.

J. Fontana y A. M. Bernal (editores), *El «Comercio Libre» entre España y América (1765-1824)*, Madrid, 1987.

Los 19 estudios de que se compone este importante libro fueron presentados en un simposio celebrado en 1985. Todos ellos tratan del tema general de las consecuencias de la introducción, por Carlos III, del «comercio libre» para regular el comercio entre España y la América española, con especial énfasis en las medidas con que el nuevo sistema consiguió fomentar la prosperidad en América y el desarrollo económico moderno en España.

A. García-Baquero González, *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*, 2 vols., Sevilla, 1976.

Este valioso estudio continúa, en lo referente a la parte del siglo XVIII anterior al comercio libre, la obra exhaustiva de los Chaunu y de García Fuentes

(véase el apartado siguiente) que analiza las relaciones comerciales entre España y América española en los siglos XVI y XVII. Aporta un examen panorámico detallado del movimiento mercantil entre Cádiz, el único puerto peninsular con licencia hasta 1765, y la América española, y demuestra y explica la importante expansión comercial que tuvo lugar en los años cincuenta del siglo XVIII.

L. García Fuentes, *El Comercio Español con América, 1650-1700*, Sevilla, 1980.

Aunque esta monografía trata ser algo más que un simple examen de los movimientos navieros entre Sevilla-Cádiz y la América española y concentra su atención en la importancia de los productos agrícolas andaluces para el comercio de exportación español, su principal valor para el historiador económico está en su examen de la actividad macrocomercial en el medio siglo aproximadamente del que no se ocupan los Chaunu y García-Baquero (véase más arriba).

T. Halperin-Donghi, *Hispanoamérica Después de la Independencia: Consecuencias Sociales y Económicas de la Emancipación*, Buenos Aires, 1972.

Aunque, como indica su título, este estudio se ciñe a la era posterior a la independencia, contiene muchas valiosas observaciones sobre la vida económica de Hispanoamérica en los períodos colonial tardío y revolucionario. Es la mejor introducción de que disponemos al problema de por qué la prosperidad colonial tardía ya había sido destruida para cuando la mayor parte de los nuevos estados consiguieron emanciparse políticamente de España.

N. Jacobsen y H. J. Ruhle (editores), *The Economies of Mexico and Peru During the Late Colonial Period, 1760-1810*, Berlín, 1986.

Presentados en un simposio celebrado en Alemania Occidental en 1982, los quince estudios de este libro tratan tanto de la minería como de la agricultura y de la cría de ganado, del sector artesanal y manufacturero, del comercio y del sector público. Aporta inapreciable información sobre el estado de la investigación erudita a comienzos de los años ochenta de este siglo en la vida económica de los virreinatos de Nueva España y Perú.

L. L. Johnson y E. Tandeter (editores), *Essays on the Price History of Eighteenth Century Latin America*, Albuquerque, 1989.

La relativa falta de atención erudita que ha recibido la historia de los precios en la Hispanoamérica colonial es especialmente sorprendente si tenemos en cuenta el duradero impacto que tuvo en los años treinta y cuarenta la obra de Earl J. Hamilton sobre sueldos y precios en la España metropolitana y especialmente sobre la aportación americana en metales preciosos y la revolución de precios que tuvo lugar en España; esa obra está publicada en Cambridge, Mass., 1934. Los doce estudios de este libro examinan el estado de la investi-

gación moderna en la historia de los precios, y contienen debates generales y estudios específicos sobre México, Perú, Bolivia y Venezuela.

M. L. Laviana Cuetos, *Guayaquil en el Siglo XVIII: Recursos Naturales y Desarrollo Económico*, Sevilla, 1987.

Como importante productor de cacao para exportar a España, la ciudad y provincia de Guayaquil estaban muy vinculadas, aunque fuese por vía de El Callao, a la economía trasatlántica en el siglo XVIII. Esta monografía examina detalladamente la estructura agraria de la comarca y aporta también valiosa información sobre la construcción naval, la extracción de sal y nafta y la industria pesquera.

R. J. Salvucci, *Textiles and Capitalism in Mexico: an Economic History of the Obrajes*, Princeton, 1987.

Los obrajes —factorías indígenas de paños de lana— eran instrumentos esenciales del capitalismo en desarrollo del México colonial, donde proliferaron a pesar de que la Corona española no estimulaba en absoluto la producción industrial, que estaba en competencia con la de la metrópoli. Este trabajo innovador deja muchas cuestiones aún por resolver, pero aporta una interesante y completa historia de los obrajes.

B. H. Slicher van Bath, *Real Hacienda y Economía en Hispanoamérica, 1541-1820*, Amsterdam, 1989.

En 1976, el historiador norteamericano J. J. Tepaske publicó las cuentas del tesoro real mexicano en el período comprendido entre 1576 y 1816, y seis años más tarde, en colaboración con H. S. Klein, tres impresionantes tomos de cuentas de las cajas virreinales y provinciales de Perú y Chile. A pesar de que estas obras son consideradas, en general, como de importancia fundamental, este estudio breve y profundo es el primer intento serio de utilizar sus datos para un análisis general de la historica económica y fiscal del período colonial en su conjunto.

G. J. Walker, *Spanish Politics and Imperial Trade, 1700-1789*, Londres, 1979.

El centro cronológico de este importante libro, a pesar de las fechas que da en el título, está en los años 1700-1740, cuando la Corona española y sus asesores vacilaban sobre si convenía abandonar o restablecer las flotas escoltadas hasta el istmo de Portobelo. Finalmente se decidió, en 1740, ante la desarticulación casi completa del sistema a causa del contrabando, abandonar el sistema de los galeones. A pesar de todo, debido a la fuerza de los intereses mercantiles conservadores de Cádiz y México, las flotas que iban a Veracruz continuaron durante casi 40 años más.

ÍNDICE ONOMÁSTICO

Alaminos, Antonio de, 35.
Alejandro VI, papa, 33.
Alvares Cabral, Pedro, 113.
Álvarez, Antonio, 224.
Anchorena (familia), 216.
Areche, José Antonio de, 230, 255.
Arriaga, Antonio, 256.
Atahualpa, 40.
Austria (archiduque de), 140.
Azara, Félix de, 49.
Azcárate, Pedro Antonio, 216.
Azpilicueta Navarro, Martín de, 57.
Barry, David, 15.
Berbeo, Francisco, 258.
Bobadilla, Francisco de, 33.
Borbón (dinastía), 12, 139, 149, 157.
Bouwer, Hendrick, 111.
Brading, D. A., 125.
Caballero y Góngora, Antonio, 258.
Cabrera, Amador de, 122.
Campillo, José del, 12, 13, 15, 52, 73, 161.
Campomanes, Pedro Rodríguez, conde de, 15.
Candía, Pedro de, 39.
Caridad González, José, 252.
Carlos I de España y V de Alemania, 35, 36, 63, 65, 118.
Carlos II, rey de España, 20, 98, 99, 107, 140.
Carlos III, rey de España, 11, 12, 16, 17, 20, 66, 130, 139, 157, 159, 162, 163, 164, 165, 172, 173, 174, 237, 254.
Carlos IV, rey de España, 163, 173, 178, 231.
Carnero, Eugenio, 14.
Casas, fray Bartolomé de las, 30, 48, 49.
Castelfuerte (marqués), 155.
Castelldosríus (marqués), 143, 145, 146.
Castro, Ignacio de, 222.
Castro, Juan de, 14.
Cavendish, Thomas, 109, 110.
Cerdeño de Monzón, Luis, 14.
Coastworth, John H., 227.
Colón, Bartolomé, 28, 33.
Colón, Cristóbal, 25, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 46, 48, 49, 51, 65, 165.
Colón, Diego, 33.
Cook, John, 144.
Cooke, Edward, 144.
Cortés, Hernán, 34, 35, 37, 41.
Croix, Teodoro de, 220.
Cromwell, Oliverio, 104.
Crosby, Alfred, 46.
Cushner, Nicholas, 130.
Chaunu, Huguette, 37, 127.
Chaunu, Pierre, 37, 127.
Chirinos, José Leonardo, 252.
Choiseul (duque), 164.
Dampier, William, 144, 145.
David, rey de Israel, 29.
Davis, John, 109, 143, 144.
D'Elhuyar, Fausto, 233.
D'Elhuyar, Juan José, 233.
Dias, Bartholomeu, 28.
Drake, Francis, 69, 71, 74, 77, 79, 96, 97, 100, 109.

Durero, Alberto, 36.
Enrique IV, rey de Francia, 101.
Enrique el Navegante, 27.
Enríquez, Martín de, 74.
Escobedo, Jorge de, 220, 230, 231.
España, José María, 252.
Espejo, Francisco Javier, 259.
Esquilache (príncipe de), 111.
Eugenia María de Montijo de Guzmán, 52.
Felipe II, rey de España, 63, 64, 71, 76, 77, 92.
Felipe III, rey de España, 77, 100.
Felipe IV, rey de España, 20, 140.
Felipe V, rey de España, 12, 20, 130, 140, 141, 142, 143, 149, 150, 158, 159, 160, 167.
Fernández de Velasco, Pedro, 122.
Fernando II el Católico, rey de Aragón y V de Castilla, 31, 32.
Fernando VI, rey de España, 14, 20, 158.
Fernando VII, rey de España, 247.
Floridablanca, José Moñino, conde de, 17, 173, 174.
Frezier, Amadée François, 144.
Galán, José Antonio, 257, 258.
Gálvez, Bernardo de, 164.
Gálvez, José de, 15, 17, 140, 169, 232, 233.
Gamboa, Francisco Xavier de, 233.
Garcés, Enrique, 121.
García-Baquero González, A., 181.
Gardoqui, Diego de, 193, 194.
Garner, Richard L., 227.
Gil, Francisco, 231.
Godoy, Manuel, 242.
Gouin de Beauchesne, Jacques, 142, 143.
Grenville, Richard, 109.
Gual, Manuel, 252.
Gualpa, Diego, 119.
Gutiérrez de Piñeres, Juan Francisco, 258.
Habsburgo (dinastía), 12, 13, 18, 19, 42, 43, 50, 54, 56, 61, 62, 65, 67, 69, 72, 73, 74, 76, 79, 83, 85, 95, 98, 99, 100, 105, 108, 119, 126, 135, 140, 167, 213.
Haring, Clarence, 66.
Hawkins, John, 69, 74, 100, 143.
Hermite, Jacques l', 111.
Heyn, Piet, 70, 96, 97, 102.
Huayna Cápac, 47.
Hudson, Henry, 102.
Isabel I la Católica, reina de Castilla, 28, 31, 32.
Isabel I, reina de Inglaterra, 100, 109, 144.
Isabel de Farnesio, reina de España, 157.
Iturbide, Agustín de, 88.
Jacobo I, rey de Inglaterra, 100.
Jenkins (capitán), 156.
Jerez, Francisco de, 48.
Juan III, rey de Portugal, 113.
Juan, Jorge, 15.
Ladrón de Guevara, Diego, 146.
León, Juan Francisco de, 253.
Luis XIV, rey de Francia, 20, 140, 143.
Luis XV, rey de Francia, 107.
Mahu, Jacob, 110.
Mansvelt, Edward, 103, 105.
María Bárbara de Braganza, reina de España, 158.
María Teresa de Austria, reina de Francia, 20, 140.
Martínez de Hoz (familia), 216.
Martínez de Mata, Francisco, 14, 98.
Matienzo, Juan de, 120.
Maurice de Nassau, 111.
Medina, Bartolomé de, 121, 122.
Mendoza, Antonio, 134.
Messía de la Cerda, Pedro, 254.
Miranda, Francisco de, 251, 252.
Moctezuma, 35.
Modyford, Thomas, 107.
Moncada, Sancho de, 14.
Moncloa (conde de), 124, 145.
Montesclaros (marqués de), 110.
Morgan, Henry, 105, 107.
Múzquiz, Miguel de, 15.
Napoleón I Bonaparte, emperador de Francia, 164, 245.
Napoleón III, emperador de Francia, 52.
Nariño, Antonio, 259.
Nelson, Horatio, vizconde de, 242.
Nicuesa, Diego de, 46.
Noort, Olivier van, 110.
Nordenflicht, Thaddeus von, 231, 232.
Núñez de Balboa, Vasco, 34, 37.
Núñez de la Vela, Blasco, 43.
Ojeda, Alonso de, 33, 46.
Olonnois, François l', 105.

O'Reilly, Alejandro, 168.
Orellana, Francisco de, 39, 113.
Orueta, Luis de, 216.
Oxenham, Richard, 109.
Pando, Juan Bautista, 255.
Patiño, José, 153, 154, 161.
Pavarotti, Luciano, 51.
Pedro II, rey de Portugal, 114.
Pinzón, Vicente Yáñez, 33.
Pizarro, Francisco, 39, 40, 41, 42.
Pizarro, Gonzalo, 39.
Pizarro, Hernando, 41-42.
Polo, Marco, 27, 29.
Raleigh, Walter, 25.
Ramos, Demetrio, 249.
Raposo Tavares, Antonio, 114.
Regla, Pedro Romero de Terreros, conde de, 207, 234.
Rogers, Woods, 144, 145.
Rooke, George, 141.
Salomón, rey de Israel, 29.
Santángel, Luis de, 31.
Santo Buono (príncipe de), 151.
Shirley, Anthony, 100.
Smith, John, 26.
Soto, Hernando de, 38.
Spilbergen, Joris van, 110, 111.
Strong, John, 144.
Tamarit, Ramón de, 145.
Toledo, Francisco de, 71, 123.
Túpac Amaru, José Gabriel, 215, 222, 223, 256, 257, 258.
Ulloa, Antonio de, 15, 52.
Uztáriz, Gerónimo de, 52, 161.
Varela, Pedro, 241.
Vargas, Pedro Fermín de, 259.
Vázquez de Coronado, Francisco, 38.
Velasco, Manuel, 141, 147.
Velázquez, Diego, 35.
Vernon, Edward, 156.
Villarroel, Diego, 119.
Vondel, Joost van den, 102.
Wager, Charles, 145.
Ward, Bernardo, 14, 15, 148.
Wellington, Arthur Wellesley, duque de, 251.
Wert, Sebald de, 144.
Zabaleta, Antonio, 216.
Zumárraga, fray Juan de, 134.

ÍNDICE TOPONÍMICO

Abancay, 222.
Acapulco, 85, 87, 88.
África, 27, 28, 51, 61, 62, 63, 141.
Alaska, 157.
Alemania, 64, 99, 194.
Alfaques de Tortosa, 170.
Alicante, 66, 166, 170, 186, 201.
Almadén, 123, 232.
Almería, 169, 170, 186.
Alto Perú, 44, 72, 85, 92, 114, 115, 119, 126, 130, 131, 192, 216, 220, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 229, 256.
Amazonas (río), 39, 103, 113, 114.
Amazonia, 115.
Amberes (Tratado de), 101.
América Central, 45.
América del Norte, 16, 25, 39, 110, 157.
América del Sur, 39.
Amsterdam, 102, 130.
Andalucía, 62, 63, 65, 78, 183, 239.
Andes, 40, 46, 50, 118.
Anguilla, 104.
Antigua, 104.
Antillas, 34.
Antillas Menores, 33, 108.
Aquisgrán (Tratado de), 157.
Araya, 101.
Arequipa, 88, 131, 220, 221, 224, 225, 256, 257.
Argentina, 40, 44, 49, 85, 92, 108.
Arica, 72, 85, 91, 92, 110, 111, 123, 190, 191, 217.
Arizona, 38, 39.
Aruba, 71.
Asia, 28, 29, 33, 87, 102, 124, 134, 185, 229.
Asunción, 44, 49.
Atlántico (océano), 61, 62, 64, 65, 99, 109, 141, 143, 147, 148, 170, 173, 187, 237, 244, 245.
Atlixco, 89.
Augsburgo, 118.
Austria, 140, 150, 151, 157.
Azores, 27, 63, 67.
Bahama (canal de), 146.
Bahamas, 29, 107.
Bahía, 102, 111.
Bajío, 209.
Bajo Perú, 217, 221, 228.
Banda Oriental, 114, 115.
Barbados, 57, 103, 104.
Barbuda, 104.
Barcelona, 31, 32, 55, 166, 170, 181, 183, 186, 199, 200, 202, 203, 204, 205, 206, 219, 239, 240, 243.
Barinas, 89.
Barlovento (archipiélago de), 104.
Basilea (Tratado de), 242.
Bastimentos, 154.
Belem, 113.
Belice, 99, 108.
Biarritz, 52.
Bilbao, 166, 170.
Bogotá, 214.
Bolaños, 233.
Bolivia, 40, 43, 119, 131.
Boyacá, 213.

Brasil, 26, 33, 40, 46, 47, 54, 57, 61, 71, 85, 91, 92, 101, 102, 104, 111, 113, 114, 115, 128, 130, 158, 250, 251.
Bruselas, 36.
Buena Esperanza (cabo), 28.
Buenos Aires, 44, 49, 50, 73, 85, 92, 114, 130, 134, 142, 154, 161, 190, 192, 195, 215, 216, 219, 220, 221, 244, 245, 251, 253.
Cabo Verde, 27.
Cáceres, 42.
Cádiz, 12, 32, 33, 65, 66, 74, 78, 79, 84, 95, 97, 98, 99, 105, 130, 141, 144, 145, 146, 147, 149, 150, 151, 153, 154, 155, 158, 159, 160, 161, 162, 166, 167, 168, 170, 173, 174, 176, 177, 178, 179, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 216, 219, 232, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245.
Cajamarca, 40, 41, 42, 219.
California, 39, 157.
Campeche, 57, 89, 152, 161, 169, 203, 206.
Canadá, 163, 250.
Canarias, 48, 56, 63, 67, 69, 201.
Cantabria, 212.
Cantón, 86.
Cañete, 110.
— valle, 47.
Caracas, 253.
Carangas, 229.
Caribe (mar), 16, 19, 20, 28, 37, 38, 42, 45, 47, 54, 55, 61, 63, 67, 69, 70, 71, 75, 77, 81, 89, 92, 97, 99, 100, 101, 103, 105, 106, 108, 148, 151, 152, 156, 157, 159, 163, 164, 166, 168, 169, 188, 189, 199, 210, 211, 240, 242, 250, 251.
Cartagena, 66, 166, 170, 186, 201.
Cartagena (Colombia), 63, 67, 69, 75, 89, 91, 100, 104, 134, 143, 145, 146, 147, 148, 151, 152, 153, 154, 156, 167, 190, 202, 204, 214, 244.
Castilla, 28, 54, 76, 183, 239.
— Consejo de, 15.
Castrovirreina, 120.
Cataluña, 140, 160, 180, 212.
Cateau-Cambrésis (Tratado de), 64.
Cathay, 27.
Cavite, 87.
Cayenne, 108.
Centroamérica, 103.
Cerdeña, 150.
Cerro de Pasco, 120, 217, 218, 226, 229, 234, 255.
Cipango, 27, 29, 30.
Ciudad de México, 207, 208, 209.
Cochabamba, 224, 255.
Coín, 181.
Colba, 30.
Colima, 118.
Colombia, 36, 38, 39, 40, 42, 46, 47, 49, 89.
Concepción, 217.
Constantinopla, 27.
Córdoba, 54, 130, 183.
Córdoba (Argentina), 92.
Coro, 104, 252.
Corrientes, 114.
Costa de los Mosquitos, 99, 108.
Costa Rica, 37.
Coyoacán, 135, 209.
Cruces, 100.
Cuba, 20, 29, 30, 32, 34, 35, 47, 48, 50, 53, 70, 89, 103, 104, 107, 143, 163, 166, 169, 182, 186, 189, 190, 199, 200, 201, 203, 206, 211, 212, 213, 215, 240, 244, 250.
Cubagua, 34.
Cumaná, 213.
Cundinamarca, 213.
Curaçao, 71, 100, 103, 104, 107, 251.
Cuzco, 41, 135, 221, 222, 224, 255, 256, 257.
Chagres (río), 100.
Chancay (valle), 47.
Chile, 15, 16, 40, 43, 85, 91, 108, 109, 110, 111, 150, 161, 169, 192, 203.
China, 27, 109, 142.
Chiquián, 218.
Cholula, 134.
Chucuito, 229.
Diamantina, 115.
Dominica (isla), 33, 63, 67, 69, 104, 163.
Ecuador, 40, 85.
El Callao, 71, 72, 73, 85, 87, 88, 91, 92, 95, 96, 100, 110, 111, 112, 124, 126,

142, 145, 146, 148, 154, 156, 176, 190, 191, 195, 197, 200, 203, 204, 217, 229, 239.
El Ferrol, 170.
Entre Ríos, 114.
Esequibo (río), 108.
Essequibo, 251.
Estados Unidos, 38, 164, 182, 183, 211, 242, 244, 250, 254.
Europa, 19, 26, 27, 45, 46, 48, 50, 51, 52, 53, 54, 56, 57, 61, 62, 63, 72, 74, 77, 79, 95, 97, 98, 105, 128, 129, 134, 140, 149, 157, 163, 184, 194, 203, 218, 240, 250, 252.
Extremadura, 42.
Falkland (islas), 109, 143, 144.
— estrecho, 144.
Filipinas, 86, 163.
Florida, 20, 38, 39, 157, 163, 164, 189, 212.
Fontainebleau (Tratado de), 163.
Francia, 20, 28, 39, 44, 57, 62, 64, 67, 97, 99, 100, 101, 103, 105, 106, 107, 113, 141, 142, 143, 146, 149, 150, 151, 157, 163, 167, 178, 179, 194, 196, 237, 238, 241, 242, 250, 251.
Fresnillo, 119.
Gales, 48.
Ganajuato, 119.
Georgia, 157, 158.
Gibraltar, 150, 164.
Gijón, 166, 170, 186, 201.
Gran Bretaña, 251.
Granada, 134, 183.
— Reino de, 32.
Granada (isla), 104.
Granada (Nicaragua), 103.
Guadalajara, 155, 159, 184.
Guadalajara (México), 118, 129.
Guadalquivir (río), 66, 67.
Guadalupe (isla), 57, 104.
Guam, 87.
Guanajuato, 118, 119, 129, 208, 226, 234.
Guatemala, 79, 206.
Guayana, 25, 33, 40, 99, 108, 213.
Guayaquil, 72, 85, 87, 89, 91, 112, 134, 190, 191, 203, 217.
Guiará, 114.
Haití, 46, 105, 250, 252.
Hamburgo, 244.
Hispaniola (isla), 30, 31, 32, 33, 34, 48, 49, 56, 104, 107, 118.
Hispanoamérica, 105, 227, 252.
Holanda, 39, 97, 99, 103, 105, 106, 112, 128, 140, 151, 194, 229.
Honduras, 69, 152, 161, 162, 190, 206.
Hornos (cabo de), 111, 112, 143, 144, 146, 161.
Hualgayoc, 219, 229.
Huamanga, 122, 218, 223, 224.
Huancavelica, 87, 122, 123, 230, 232.
Huánuco, 218.
Huaraz, 255.
Huarmey, 110.
Huaura, 110.
— valle, 130.
Huaylas, 218.
Hudson (río), 102, 149.
Huejotzingo, 134.
Iberoamérica, 54, 96.
Ica (valle), 47, 218.
Idria, 232.
Ilo, 142.
Indias, 15, 17, 28, 37, 42, 43, 44, 66, 67, 68, 69, 76, 83, 98, 99, 101, 104, 109, 117, 129, 141, 149, 152, 155, 164.
— Consejo de, 66.
Indias Orientales, 110, 111.
Índico (océano), 62.
Inglaterra, 15, 17, 20, 21, 26, 28, 39, 57, 62, 64, 75, 97, 99, 101, 103, 105, 106, 110, 113, 128, 140, 141, 142, 149, 150, 151, 155, 156, 157, 158, 163, 164, 167, 175, 178, 179, 184, 185, 186, 194, 215, 229, 232, 237, 241, 242, 247, 250, 251.
Isabel (isla), 30.
Italia, 51, 57, 64, 149, 157, 186, 194.
Jalapa, 153, 160, 162, 168.
Jamaica, 28, 33, 57, 100, 104, 105, 107, 243.
Jamestown, 26, 101.
Japón, 27, 109.
Jauja, 218, 223.
Jerusalén, 29.
Jesús María, 114.
Kansas, 38.
La Coruña, 65, 166, 170, 186, 199, 239, 240.

La Guaira, 89, 156, 196, 200, 201, 204, 206, 213, 243, 252.
La Habana, 69, 71, 89, 100, 119, 134, 143, 146, 148, 156, 162, 163, 168, 169, 186, 189, 192, 194, 196, 197, 199, 200, 201, 206, 211, 243, 244, 245.
La Paz, 255.
La Rochelle, 67, 142, 143.
Laguna, 115.
Lambayeque, 47.
Lima, 47, 72, 73, 85, 87, 92, 95, 110, 130, 131, 134, 143, 145, 146, 154, 155, 159, 161, 167, 176, 192, 215, 217, 218, 219, 220, 221, 223, 231, 257.
Lisboa, 27, 31, 130.
Londres, 107, 130, 251.
— Tratado de, 100.
Los Ángeles, 157.
Louisiana, 163, 169, 212, 250.
Macao, 86.
Madeira, 28, 31.
Madrid, 15, 142, 151, 153, 158, 168, 183, 185, 230, 233.
— Tratado de, 106, 115, 149, 158.
Magallanes (estrecho de), 71, 95-96, 109, 110, 143, 144.
Magdalena (río), 91.
Maiden-Land, 144.
Málaga, 55, 166, 170, 181, 182, 186, 201, 239, 241.
Malvinas (islas), 109, 144.
Manhattan, 102.
Manila, 85, 86, 88, 124, 185.
Manta, 110.
Mantua, 150.
Maracaibo, 104, 105, 134, 213, 252.
Margarita (isla), 89, 104, 166.
Marie Galante, 104.
Martinica, 57, 104, 163.
Matanzas, 70, 71, 96, 103.
Mediterráneo (mar), 61, 64, 151, 153, 186.
Menorca, 150.
México, 34, 35, 37, 38, 41, 43, 45, 48, 49, 50, 52, 62, 69, 73, 85, 87, 95, 108, 109, 117, 119, 130, 131, 132, 148, 152, 153, 162, 167, 168, 207, 235, 250.
— golfo de, 69, 164, 192, 212.
Micoya, 134.
Milán, 150.
Minas Gerais, 114, 115.
Misiones, 114, 115.
Mississippi (valle del), 163.
Mobile, 190.
Monterrey, 157.
Montevideo, 50, 115, 186, 190, 197, 199, 200, 203, 215, 217.
Montreal, 163.
Montserrat, 104.
Münster (Tratado de), 103.
Napo (río), 39.
Nápoles, 141, 150.
Nassau, 243.
Nevis, 104.
Nicaragua, 99, 108.
Nombre de Dios, 63, 67, 69, 72, 100.
Norteamérica, 39, 163, 164.
Nova Colonia do Sacramento, 114, 115.
Nuestra Señora del Buen Aire, 44.
Nueva Amsterdam, 102.
Nueva Cádiz, 34.
Nueva Escocia, 149, 163.
Nueva España, 20, 42, 43, 53, 70, 71, 73, 74, 77, 78, 79, 85, 87, 88, 89, 91, 95, 118, 119, 121, 123, 126, 127, 128, 129, 133, 134, 135, 141, 148, 159, 162, 167, 168, 169, 170, 172, 176, 177, 182, 188, 203, 205, 206, 208, 210, 211, 212, 213, 225, 226, 227, 229, 232, 233, 234, 235, 238, 239, 240, 242.
Nueva Granada, 42, 75, 84, 89, 91, 125, 152, 155, 190, 192, 212, 214, 233, 254, 255, 257, 258.
Nueva Orleans, 163, 189, 212.
Nuevo México, 38, 39.
Oaxaca, 79, 131.
Ohio (valle de), 163.
Orinoco (río), 33, 39.
Oro (río), 31.
Oruco, 85.
Oruro, 120, 229.
Ouro Preto, 115.
Pacífico (océano), 37, 40, 62, 71, 72, 85, 87, 88, 91, 92, 97, 100, 108, 109, 110, 112, 126, 134, 135, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 150, 155, 159,

160, 167, 185, 188, 190, 192, 200, 214, 215, 217, 220, 239, 244.
Pachuca, 119, 121.
Países Bajos, 57, 64, 101, 141, 186.
Paita, 110.
Palca, 122.
Palma de Mallorca, 169, 170, 186, 201.
Palos de la Frontera, 28, 31, 65.
Panamá, 34, 37, 42, 43, 47, 54, 63, 69, 72, 73, 78, 85, 87, 88, 89, 91, 95, 96, 100, 105, 107, 110, 111, 126, 134, 145, 147, 148, 154, 155, 156.
Paraguay, 85, 114.
Paraibo do Norte, 71.
París (Tratado de), 158, 163, 164.
Pasto, 213.
Patagonia, 109.
Pensacola, 164, 190.
Pernambuco, 71, 103.
Perú, 15, 16, 36, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 45, 47, 48, 53, 69, 70, 72, 73, 85, 87, 88, 89, 91, 92, 95, 108, 109, 110, 112, 113, 117, 118, 120, 121, 122, 123, 126, 127, 131, 135, 142, 143, 145, 146, 148, 150, 151, 153, 155, 161, 169, 176, 185, 190, 192, 203, 215, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 224, 226, 227, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 239, 240, 242, 254, 255, 256, 257.
Pisco, 142, 145.
Popayán, 214.
Porco, 118, 120.
Port-Louis, 145.
Port Royal, 104.
Portobelo, 69, 72, 73, 84, 85, 95, 100, 104, 105, 106, 135, 145, 146, 147, 148, 150, 153, 154, 155, 156, 160, 167, 214.
Portugal, 26, 27, 28, 33, 54, 61, 62, 102, 108, 115, 140, 149, 158, 163, 164, 194, 250, 251.
Potosí, 43, 85, 91, 110, 115, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 126, 130, 215, 216, 217, 225, 226, 229, 256.
Puebla, 89, 135, 209, 210, 224.
Puerto Leonés, 154.
Puerto Príncipe (Cuba), 105.
Puerto Rico, 33, 71, 89, 104, 107, 166, 211, 251.
Quebec, 163.
Querétaro, 129, 135, 209, 210, 224.
Quito, 85, 135, 146, 213, 214, 224, 240, 254, 255, 257.
Quiulacocha, 234.
Real del Monte, 208, 226, 234.
Realejo, 134.
Recife, 103.
Río de la Hacha, 104, 152.
Río de la Plata, 49, 53, 73, 91, 92, 96, 109, 113, 114, 132, 158, 161, 164, 169, 188, 190, 191, 192, 199, 203, 212, 215, 217, 220, 222, 226, 229, 239, 240, 242, 251.
Río Grande do Sul, 114, 115, 158.
Río Magdalena, 152.
Riohacha, 91.
Ryswick (Tratado de), 104, 107, 142.
Sabra (isla), 103.
Saint Christopher, 149.
Saint Domingue, 104, 107, 211, 250.
Saint Kitts, 57, 103.
Saint-Malo, 144.
Saint-Vincent, 163.
Sainte-Lucie, 163.
Salta, 130.
San Agustín, 100, 212.
San Ambrosio, 114.
San Bartolomé (isla), 104.
San Eustaquio (isla), 103.
San Francisco, 157.
San Francisco (río), 103.
San Ignacio, 114.
San Ildefonso, 159.
— Tratado de, 158, 164.
San Juan de Puerto Rico, 206.
San Juan de Ulúa, 74, 105.
San Lorenzo de Quebec (valle), 101.
San Luis de Potosí, 119.
San Martín (isla), 71, 103.
San Miguel, 114.
San Salvador, 29, 79.
San Sebastián, 161, 166, 187, 201.
San Vicente, 103-104.
Sancti Spiritus, 103.
Sanlúcar de Barrameda, 34, 55, 65, 187.
Santa Catarina, 115.
Santa Cruz de Tenerife, 169, 170, 187, 201.
Santa Fe, 152.

Santa Fe de Bogotá, 91.
Santa Lucía (isla), 104.
Santa María, 170.
Santa Marta, 91, 104, 152, 214.
Santander, 166, 170, 182, 186, 195, 199, 200, 239.
Santiago de Cuba, 89, 156, 211.
Santiago de la Vega, 100.
Santo Domingo, 34, 38, 57, 63, 67, 69, 72, 89, 100, 104, 166, 167, 211, 251.
Santoña, 166.
São Francisco, 71.
São Paulo, 114.
Savannah (río), 38.
Sebaldinas (islas), 144.
Segura de la Frontera, 35.
Sevilla, 12, 37, 38, 41, 42, 43, 54, 56, 63, 64, 65, 67, 69, 70, 73, 74, 77, 78, 79, 84, 85, 87, 92, 95, 96, 97, 102, 110, 126, 129, 130, 149, 150, 160, 166, 167, 170, 183, 186, 201, 241.
Sinaloa, 157.
Socorro, 213, 258.
Sombrerete, 119.
Sotavento (archipiélago de), 104.
Sudamérica, 15, 20, 36, 39, 40, 49, 91, 96, 101, 108, 113, 143, 146, 148, 158, 159, 167, 190, 219, 226.
Sultepec, 118, 233.
Surinam, 108, 251.
— río, 108.
Taxco, 118.
Tenerife, 201.
Tenochtitlán, 35.
Texas, 39, 157.
Texel, 110.
Tierra del Fuego, 144.
Tierra Firme, 89.
Tinta, 256.
Tlalpujahua, 118.
Tlaxcala, 134.
Tobago, 71, 103, 163.
Toledo, 54.
Tordesillas (Tratado de), 33, 40, 113, 114.
Tortosa, 166, 169, 186, 201.
Tortuga (isla), 74, 104, 105.
Toscana, 150.
Trafalgar (batalla de), 245.
Trinidad, 26, 33, 104, 166, 213, 244, 251.
Trinidad (Cuba), 211.
Trujillo, 42.
Trujillo (Perú), 47, 92.
Tucumán, 92.
Tumbez, 40.
Uruguay, 114.
Utrecht (Tratado de), 149.
Valdivia, 111, 112.
Valencia, 95, 140, 160, 183, 185.
Valparaíso, 91, 110, 190, 191, 217.
Venezuela, 20, 33, 40, 49, 53, 69, 89, 101, 104, 156, 161, 170, 190, 200, 204, 212, 213, 215, 238, 239, 240, 242, 244, 251, 252.
Veracruz, 35, 38, 43, 54, 56, 63, 67, 69, 72, 73, 74, 78, 84, 87, 89, 95, 104, 106, 128, 147, 148, 151, 153, 160, 162, 167, 170, 176, 177, 182, 188, 189, 190, 192, 195, 197, 198, 200, 201, 203, 206, 211, 232, 239, 243, 244, 245.
Veragua, 46.
Versalles, 143.
Vervins (Tratado de), 101.
Vieja Providencia (isla), 103.
Vigo, 141, 147, 166, 187, 201.
Vírgenes (islas), 33.
Virginia, 25, 26, 101.
Vizcaya, 54, 95, 160.
Watlings (isla), 29.
Willoughby, 108.
Yanacancha, 234.
Yucatán, 162, 169.
Yugoeslavia, 232.
Zacatecas, 43, 118, 119, 121, 123, 127, 129, 226.
Zipaquirá, 258, 259.
Zumpango, 118.

COLECCIÓN
AMÉRICA, CRISOL DE LOS PUEBLOS

Negros en América.
Trata de esclavos y efectos sobre África.
Irlandeses y América.
Eslavos y América.
Judíos y América.
Griegos y América.
Armenios y América.
Japoneses y América.
Chinos y América.
Filipinos y América.
Árabes y América.

COLECCIÓN
CIUDADES DE IBEROAMÉRICA

Ciudades precolombinas.
La fundación de las ciudades hispanoamericanas.
México.
La Habana.
Caracas.
Bogotá.
Quito.
Río de Janeiro.
São Paulo.
Lima.
Buenos Aires.
Santiago de Chile.
Manila.
Lisboa.
Madrid.
Sevilla.
Barcelona.
Procesos de urbanización y modelos de ocupación del espacio en América del Sur.
El impacto de la urbanización de los centros históricos de América Latina.

COLECCIÓN
LAS ESPAÑAS Y AMÉRICA

Galicia y América.
Asturias y América.
Cantabria y América.
Vascongadas y América.
Navarra y América.
Rioja y América.
Aragón y América.
Cataluña y América.
Valencia y América.
Baleares y América.
Murcia y América.
Andalucía y América.
Canarias y América.
Extremadura y América.
Castilla y América.
Madrid y América.

Este libro se terminó de imprimir
en los talleres de Mateu Cromo Artes Gráficas, S. A.
en el mes de noviembre de 1991.

El libro *Relaciones económicas entre España y América hasta la independencia*, de John R. Fisher, forma parte de la Colección «América 92», que recoge temas generales de las áreas que integran las Colecciones MAPFRE 1492.

COLECCIÓN AMÉRICA 92

- La creación del Nuevo Mundo.
- El español de las dos orillas.
- La exploración del Atlántico.
- Por la senda hispana de la libertad.
- Literaturas indígenas de México.
- Relaciones económicas entre España y América hasta la independencia.
- Los judeoconversos en la España moderna.

En preparación:

- Rebeldía y poder: América hacia 1760.
- Europa en América.
- Los judíos en España.
- Caudillismo en América.
- Aventureros y proletarios. Los emigrantes en Hispanoamérica.
- La independencia de América.
- El Tratado de Tordesillas.
- Emigración española a América.
- Portugal en el mundo.
- El Islam en España.

DISEÑO GRAFICO: JOSE CRESPO

La Fundación MAPFRE América, creada en 1988, tiene como objeto el desarrollo de actividades científicas y culturales que contribuyan a las siguientes finalidades de interés general:

Promoción del sentido de solidaridad entre los pueblos y culturas ibéricos y americanos y establecimiento entre ellos de vínculos de hermandad.

Defensa y divulgación del legado histórico, sociológico y documental de España, Portugal y países americanos en sus etapas pre y postcolombina.

Promoción de relaciones e intercambios culturales, técnicos y científicos entre España, Portugal y otros países europeos y los países americanos.

MAPFRE, con voluntad de estar presente institucional y culturalmente en América, ha promovido la Fundación MAPFRE América para devolver a la sociedad americana una parte de lo que de ésta ha recibido.

Las *Colecciones MAPFRE 1492*, de las que forma parte este volumen, son el principal proyecto editorial de la Fundación, integrado por más de 250 libros y en cuya realización han colaborado 330 historiadores de 40 países. Los diferentes títulos están relacionados con las efemérides de 1492: descubrimiento e historia de América, sus relaciones con diferentes países y etnias, y fin de la presencia de árabes y judíos en España. La dirección científica corresponde al profesor José Andrés-Gallego, del Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

EDITORIAL
MAPFRE

9 788471 002310